

ESTUDIO DE CASO: CROWDFUNDING, APLICADO A LAS STARTUP'S EN
COLOMBIA.

ORLANDO ALEXANDER GONZALEZ URUETA

ANDREA CAROLINA RODRIGUEZ JARABA



UNIVERSIDAD DE LA COSTA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BARRANQUILLA – COLOMBIA

2016

ESTUDIO DE CASO: CROWDFUNDING, APLICADO A LAS STARTUP'S EN
COLOMBIA.

TRABAJO DE GRADO:

ORLANDO ALEXANDER GONZALEZ URUETA
ANDREA CAROLINA RODRIGUEZ JARABA

TUTOR:

JORGE BORDA VILORIA

COTUTOR:

GUSTAVO QUEVEDO CABANA



UNIVERSIDAD
DE LA COSTA
1970

UNIVERSIDAD DE LA COSTA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BARRANQUILLA – COLOMBIA

2016

NOTA DE ACEPTACIÓN

PRESIDENTE DEL JURADO

JURADO

JURADO

Barranquilla, Marzo del 2016



UNIVERSIDAD
DE LA COSTA
1970

Personería Jurídica N° 352 Abril 1971 • Barranquilla - Colombia

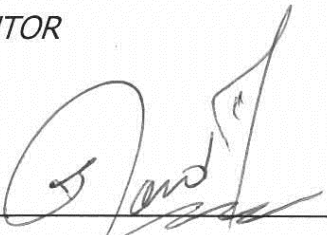
ACTA DE SUSTENTACIÓN

No. 001-16

*En Barranquilla, el día 19 de febrero de 2016, siendo las 5:00 p.m. se reunieron en la Oficina de la Facultad de Ciencias Económicas Programa de Administración de Empresas de la Corporación Universidad de la Costa, CUC, los Docentes Maartin E. Arzuza Arzuza y Cristina Logreira Vargas como Evaluadores de la tesis; para escuchar a **ORLANDO ALEXANDER GONZALEZ URUETA** y **ANDREA CAROLINA RODRIGUEZ JARABA** quienes presentaron el trabajo de grado titulado **"ESTUDIO DE CASO: CROWDFUDING, APLICADO A LAS STARTUP'S EN COLOMBIA"***

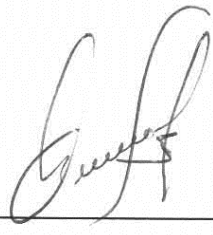
Valorándose dicho trabajo con una calificación de: APROBADO

TUTOR



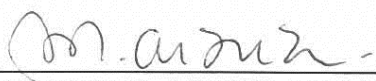
JORGE BORDA VILORIA


TUTOR



GUSTAVO QUEVEDO CABANA

JURADO EVALUADOR



MARTIN E. ARZUZA ARZUZA

CRISTINA LOGREIRA VARGAS

DEDICATORIA

A Dios quien brinda la sabiduría y es mi guía, a mi familia que son motivos de inspiración por su constante apoyo, y a todas las personas que confiaron en mis conocimientos profesionales.

ORLANDO GONZALEZ URUETA

A Dios mi guía, a mis padres y hermanos, y a cada persona que confiaron en mis capacidades profesionales.

ANDREA RODRIGUEZ JARABA

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan agradecimiento a todas las personas e instituciones que con su apoyo hicieron posible la realización de este proyecto, como son:

Principalmente a Dios por permitirnos hacer realidad nuestro proyecto y acompañarnos en el desarrollo del mismo.

Al director del programa de Administración de empresas Karol Martínez Cueto, por su apoyo y orientación que motivó la investigación de la problemática tratada en el presente trabajo.

A los tutores los profesores Edwin Cano y Jorge Borda, por su asesoría, orientación y su apoyo incondicional para sacar el proyecto adelante. Así como también a los profesores Harold Sukier y Gustavo Quevedo de la Universidad de la Costa que con sus conocimientos y guía hicieron posible la adquisición de nuevos saberes, incondicionales para el desarrollo de esta tesis de grado.

También extendemos agradecimientos a todos los entrevistados de las diferentes empresas por compartir sus experiencias y saberes, haciendo posible el desarrollo de la presente investigación.

RESUMEN

El presente Proyecto de Grado, busca analizar un modelo emergente de financiación y su aplicación para proyectos de alto impacto social y gran potencial empresarial en etapa de emprendimiento, que cuente con modelos de negocios validados, más no con los recursos necesarios para desarrollar la iniciativa, que moviliza millonarias sumas de capital, denominado Crowdfunding, termino en inglés que hace referencia a la financiación en masas.

De manera, que pueda fundamentar desde la academia un sistema de búsqueda y consecución de recursos para el desarrollo empresarial en Colombia con análisis de la viabilidad técnica, legal y experimental que determinan las ventajas y los riesgos de su aplicación, siendo la base de la investigación un fundamento de estudio en la Administración de empresas, como ciencia encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos de una organización.

Las empresas como parte esencial de una economía transitan por diferentes fases, y en sus primeras etapas, incluso antes de iniciar actividad son consideradas como Startup's, hasta el momento en que logran ser sostenibles e impactar el mercado. Es decir; Una idea de negocio que comprueba su eficiencia en el sistema económico de una comunidad, con un alto potencial innovador, con proyecciones enormes pero inversiones bajas en principio de sus labores, es llamada de esta manera. Sin embargo, es allí en la etapa inicial donde muchas compañías dejan de funcionar a pesar de los buenos resultados en su apertura puesto que no tiene crecimiento por falta de fuentes de financiación para sus proyecciones, para lo cual un gobierno debe mantener estrategias constantes donde protejan intereses de capital de inversionistas y pueda dinamizar la economía con el desarrollo de proyectos empresariales.

Las plataformas de Crowdfunding es un tipo de modelos aceptados a la fecha en muchos países contando con legislaciones para el desarrollo de proyectos, las cuales buscan analizar con que marco legislativo se cuenta en Colombia y el desarrollo de este tipo de iniciativas a través de los años, definiendo políticas, exigencias, estrategias para el desarrollo de este tipo de sistemas que puedan converger entre inversionistas y emprendedores, permitiendo así, llegar a la concepción de un análisis cualitativo para la aplicación de un Crowdfunding y su impacto a Startup's en Colombia, teniendo claro los conceptos que componen a un Crowdfunding, sus sistemas de gestión, la historia de los mismos, los tipos de proyectos que financian, proporcionando de esta forma unas características para diferentes tipos de iniciativas.

Por medio de herramientas de investigación como la entrevista, aplicada a profesionales, altos ejecutivos, empresarios, inversionistas y emprendedores, los autores obtienen una visión desde diferentes perspectivas para la aplicación de un Crowdfunding a nivel nacional, determinando un modelo estratégico con indicadores de gestión, que aplicado a las proyecciones que entrega un Startup's actúa como una evaluación y criterio esencial para participar en la plataforma de financiación de cualquier plataforma, de manera que sea atractivo para un inversionista debido a que disminuye riesgos de concepción de las promesas de contribución de los proyectos.

Es así como en el presente trabajo encontrara la investigación que dio como resultado, la posibilidad de que un Crowdfunding se convierta en fuente de financiación para las Startup's en Colombia, con políticas que disminuyan el riesgo para las partes siendo eficaces en el desarrollo y evolución de los emprendimientos en Colombia.

ABSTRACT

This degree project, will analyze an emerging model of financing and its application to projects of high social impact and great business potential in the stage of entrepreneurship, which has validated business models, but not with the necessary resources to develop the initiative, which mobilize million-dollar sums of capital, called Crowdfunding, term in English referring to the financing in masses.

In a way that it can fundament from the Academy a searching system and procurement of resources for business development in Colombia with technical, legal, and experimental viability analysis that determine the benefits and risks of its application, being the basis of the research a foundation of study in business administration, as science responsible for planning, organizing, direction and control of the resources of an organization.

Companies as an essential part of an economy go through different phases, and in its early stages, even before their activity begin, they are considered as Startup's until the moment that they get to be sustainable and impact the market. In other words, a business idea that proves its efficiency in the economic system of a community, with a high innovative potential, with enormous projections but low investment in the beginning of its work, is called in this way. However, it is there, in the initial stage where many companies stop working despite the good results in their opening since it has no growth for lack of sources of funding for their projections, for which a Government must maintain consistent strategies to protect interests of capital from investors and can boost the economy with the development of business projects.

Crowdfunding platforms is a type of models accepted to date in many countries with legislation for the development of projects, which seek to discuss which legislative framework is Colombia counting on and the development of such initiatives through the years, defining policies, requirements, strategies for the development of this type of system which can converge between investors and entrepreneurs, allowing so, get to the conception of a qualitative analysis for the application of a Crowdfunding and its impact to Startup's in Colombia, having clear the concepts that compose a Crowdfunding, its management systems, the history of them, the types of projects that they finance, thus providing some features for different types of initiatives.

By using tools of research such as the interview, applied to professionals, executives, business men, investors and entrepreneurs, the authors obtained an insight from different perspectives for the implementation of a Crowdfunding nationwide, determining a strategic model with performance indicators, which applied to projections that a Startup's delivers acts as an evaluation and essential criteria to participate in the financing of any platform so that it is attractive for an investor since it reduces risks of conception of the promises of the projects contribution.

As outlined before you will find in the present work the research which resulted in the possibility that a Crowdfunding will become source of funding for the Startup's in Colombia with policies that decrease the risk for the parties being effective in the development and evolution of the ventures in Colombia.

TABLA DE CONTENIDO

| | Página |
|---|---------|
| 1.PROBLEMA | |
| 1.1. Planteamiento del problema | 16 – 23 |
| 1.1.1. Descripción de problema | 16 – 23 |
| 1.1.2. Formulación del problema | 23 |
| 1.2. Objetivo | 24 |
| 1.2.1. Objetivo General | 24 |
| 1.2.2. Objetivos Específicos..... | 24 |
| 1.3. Justificación | 25 – 27 |
| 1.4. Alcance y Limitaciones | 28 – 31 |
| 1.4.1. Alcance | 28 |
| 1.4.2. Limitaciones | 28 – 29 |
| 1.4.2.1. Espacio | 28 |
| 1.4.2.2. Tiempo | 29 |
| 1.4.2.3. Financiera | 29 |
| 1.4.2.4. Autores Representativos | 29 – 31 |
| 1.5. Marcos Referenciales | 32 – 51 |
| 1.5.1 Antecedentes de la Investigación..... | 32 – 34 |
| 1. 5.2. Bases Teóricas | 34 – 37 |
| 1.5.2.1 crowdfunding | 34 – 36 |
| 1.5.2.1.1. Proceso de Crowdfunding | 35 |
| 1.5.2.1.2. Tipos de Crowdfunding | 35 |
| 1.5.2.1.3. Plataformas y Éxito de un Crowdfunding | 36 |
| 1.5.1.2. Startup`s | 36 – 37 |
| 1. 5.3. Definición de Términos Básicos | 37 – 44 |
| 1.5.3.1. Emprendimiento | 37 – 38 |
| 1.5.3.2. Empresarismo | 38 – 39 |

| | Página |
|---|---------|
| 1.5.3.3. Fuentes de Financiación | 39 – 41 |
| 1.5.3.4. Inversión | 41 – 42 |
| 1.5.3.4.1. Clasificación de la inversión | 41 – 42 |
| 1.5.3.5. Rentabilidad | 42 – 43 |
| 1.5.3.6 Tasa interna de Retorno | 43 |
| 1.5.3.7 Ventures Capital | 43 – 44 |
| 1.5.4. Marco Histórico..... | 45 – 47 |
| 1.5.5. Marco Legal | 48 – 50 |
| 1.6. Diseño Metodológico | 51 – 64 |
| 1.6.1. Diseño de la Investigación | 51 |
| 1.6.2. Método de Estudio | 52 |
| 1.6.3 Técnicas de Recolección de Información | 52 – 53 |
| 1.6.4 Muestra. | 54 – 57 |
| 1.6.5 Hipótesis de trabajo | 57 – 58 |
| 1.6.6. Análisis de Datos | 58 – 61 |
| 1.6.6.1. Análisis en sitio | 59 |
| 1.6.6.2. Transcripción de los Datos | 60 |
| 1.6.6.3. Foco de Análisis | 60 |
| 1.6.6.4. Análisis profundo de la información | 61 |
| 1.6.6.5. Presentación de Análisis al grupo de investigación | 61 |
| 1.6.7 Operacionalización de las Variables..... | 62 – 64 |
| 2. VENTAJAS DE UNA INVERSIÓN TIPO CROWDFUNDING..... | 65 – 69 |
| 2.1. Delimitación y promoción de producto o servicios de una Startup's... | 65 |
| 2.2. Identidad para atraer consumidores del nicho de mercado | 66 |
| 2.3. Inversión mínima para alcance masivo | 66 – 67 |
| 2.4. Retroalimentación del proyecto sin cambio de visión | 67 – 68 |
| 2.5. Disminución parcial o total de cadena de distribución..... | 68 |
| 2.6. Financiación del proyecto | 68 – 69 |

| | Página |
|---|-----------|
| 3. RIESGOS DE INTRODUCCIÓN DE UN CROWDFUNDING | 70 – 73 |
| 4. POLÍTICAS DE UN CROWDFUNDING EN COLOMBIA | 74 – 84 |
| 5. MODELO ESTRATÉGICO | 85 – 88 |
| 6. INDICADORES DE GESTIÓN | 89 – 92 |
| 7.PROCESO INTERNO | 93 – |
| 7.1. Emprendedor o exponente | 94 – 96 |
| 7.1.1. Proyecto sin recursos | 94 |
| 7.1.2. Publicar en plataforma | 94 – 95 |
| 7.1.3. Difundir a usuarios | 95 |
| 7.1.4. Financiación por recompensa | 96 |
| 7.1.5. Envío de recompensa a aportantes | 96 |
| 7.1.6. Objetivo alcanzado Empresa creada | 96 |
| 7.2. Inversores o Usuarios | 97 – |
| 7.2.1. Recibir explicación del proyecto | 97 |
| 7.2.2. Realizar aporte y escoger recompensa | 97 – 99 |
| 7.2.3. Promover proyecto | 99 |
| 7.2.4. Empresa creada recompensa recibida | 100 – 101 |
| 8. CONCLUSIÓN | 102 – 104 |
| 9. RECOMENDACIONES | 105 |
| REFERENCIAS BIBIOGRAFICA | |
| ANEXOS | |

LISTA DE ILUSTRACIONES

| | Página |
|--|--------|
| Ilustración 01. Fuente: GEM Colombia (2006 – 2013) Pag. 25 | 19 |
| Ilustración 02. Fuente: GEM Colombia (2006 – 2013) Pag. 27 | 19 |
| Ilustración 03. Fuente: GEM Colombia (2006 – 2013) Pag. 28 | 20 |
| Ilustración 04. Fuente: GEM Colombia (2006 – 2013) Pag. 29 | 20 |
| Ilustración 05. Fuente: GEM Colombia (2006 – 2013) Pag. 31 | 20 |
| Ilustración 06. Fuente: Shaw (1.999) | 59 |
| Ilustración 07. Fuente: BBVA Reshear (2.014)-3 | 68 |
| Ilustración 08. Elaboración Propia. | 87 |
| Ilustración 09. Fuente: Miguel Arroyo (2.014) | 90 |
| Ilustración 10. Elaboración Propia. | 93 |
| Ilustración 11. Elaboración Propia. | 101 |

1. PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

Las empresas solo pueden mantenerse en el tiempo con inyección de capital constante, sostenidas en un modelo de negocios con políticas financieras solidas buscando la generación de riqueza de las inversiones. Sin embargo el mercado financiero colombiano es cerrado con regímenes crediticios que no admiten a las Startup's tener acceso a productos financieros, ni permiten el desarrollo de sus ideas de negocio, lo cual es esencial para que un emprendedor genere un proyecto con un ciclo de vida promulgado en el tiempo. Siendo así, los empresarios deben acoger medidas que le concedan capitales de los cuales se responsabilicen para gestionar eficazmente su labor.

Los industriales pueden tomar los modelos de fondos de inversión en redes con el fin de aportar en proyectos innovadores con modelos de negocios comprobados y con potencial de crecimiento permitiendo disminuir riesgos. No obstante la etapa de validación de una idea y en muchos casos de comprobación de buen funcionamiento del modelo de negocio, ocasiona que los emprendedores no lleguen a estas etapas y procuren pasar con mínimos recursos que hacen al plan de negocios escalable solo en un ambiente cercano al emprendedor sin la posibilidad de explorar, por lo tanto el emprendimiento está ligado a un proceso de gestión de recursos en su primera etapa con el fin de que el prototipo de modelo de negocio pase por una comprobación real.

En muchas ocasiones podemos afirmar que la razón principal por la que se presentan este tipo de situaciones, es motivada en la falta de cultura emprendedora e incluso empresarial, puesto que los primeros que pueden invertir en un Startup's son aquellos que han pasado por el proceso, pero quienes pueden llegar a desarrollar complejos empresariales son poco vistos desde la perspectiva completa de emprendimiento en la etapas de validación.

Por esto, los empresarios que poseen el capital necesario para ser puesto en manos de emprendedores no pueden hacerlo como inversión porque responden con tasas fijas establecidas, haciendo referencia a las entidades bancarias que captan recursos de los usuarios con capital excedente y estos son colocados en manos de quienes los requiera, condicionado en indicadores que disminuyan el riesgo de la entidad y sus usuarios, eliminando toda posibilidad a un proyecto en etapa de emprendimiento acceder a una fuente de recurso financiero de las entidades donde se encuentran centrado la mayor parte de los rubros financieros del país. Por tanto, ocasiona una necesidad desarrollada por la falta de mercado financiero para este nicho específico enfocándose en la posibilidad con mayor promesa de rentabilidad pero mayor riesgo.

Incluso esto pasa a ser histórico, siempre los grandes proyectos que han cambiado el rumbo de la civilización son implementados gracias a la consecución de fondos, como lo fue la misión de Cristóbal Colón en America donde la Corona real de España fue su inversionista reuniendo sus riquezas para encontrará nuevas rutas y seguir las actividades mercantiles. También al determinar estrategias de inversión usadas por la industria, se encuentra en 1880 Andrew Carnegie para crear la U.S. Steel, la empresa financiada por un grupo de inversionistas, convencidos en su momento por el buen movimiento del acero y un visionario como lo fue Carnegie.

Ahora bien, en países como México, España, Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, entre otros el Crowdfunding ha sido una medida adoptada para Startup's o emprendimientos, lo cual genero este proyecto de grado, para la investigación aplicada de las plataformas en Colombia con fines de inversión en proyectos de emprendimiento empresarial. Para esto los investigadores se permiten determinar la situación legal que avala este tipo de proyectos, definir los términos a exigirle a los emprendedores, la imposición de modelos de uso de capitales óptimos que puedan probar su rentabilidad, soporte en el tiempo y como puede darse una propuestas a inversionistas del sistema Crowdfunding.

Estudios destacados como lo es el del GEM permiten demostrar la problemática actual, respecto a la situación existente en Colombia, por medio de las gráficas que a continuación encontraran, los investigadores definen la problemática de la siguiente forma: Colombia denominada por sus ciudadanos como un país de oportunidades y con empresarios intencionales que contemplan la opción de generar nuevas compañías en mediano plazo. Se ve afectado y disminuido con el tiempo en la creación y sostenimiento empresarial, así como lo refleja los indicadores de una gráfica a otra, que convierten las tendencias de ascendentes a descendentes dejando una gran problemática empresarial, por la no continuación y cierre de las compañías.

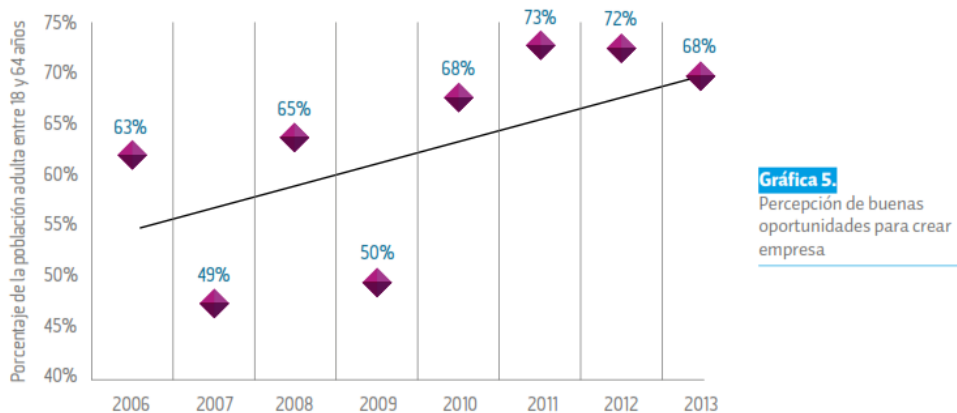


Ilustración No. 01. Fuente: GEM Colombia (2006 – 2013) Pag. 25



Ilustración No. 02. Fuente: GEM Colombia (2006 – 2013) Pag. 27

En la Ilustración No. 01 Los colombianos consideran que el país es una buena plaza para creación y desarrollo empresarial, La grafica muestra de forma ascendente como con el transcurrir de los años ha avanzado, la buena percepción de los compatriotas respecto a un país de oportunidades empresarial. Así mismo la siguiente Ilustración No. 02 proyecta el porcentaje de entrevistados que tienen la intención de generar una empresa a mediano plazo, aunque la estándares es descendente el estudio describe a Colombia como uno de los más altos por encima del 46% en comparación a los 104 países incluidos en el estudio.

Gráfica 10.
Empresarios
nacientes

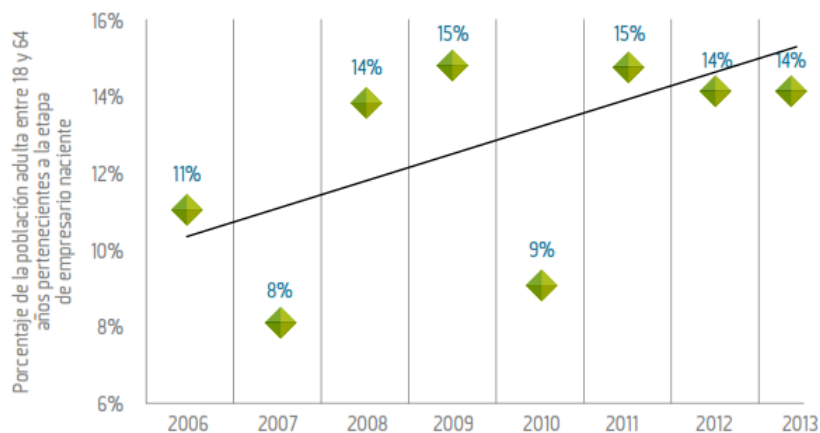
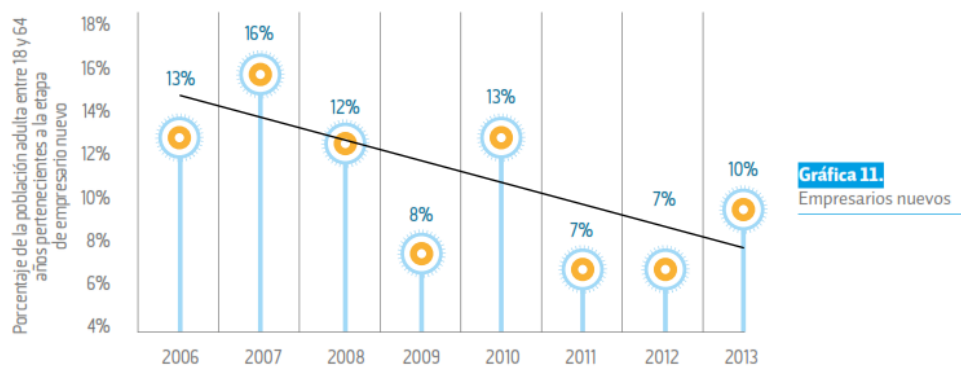
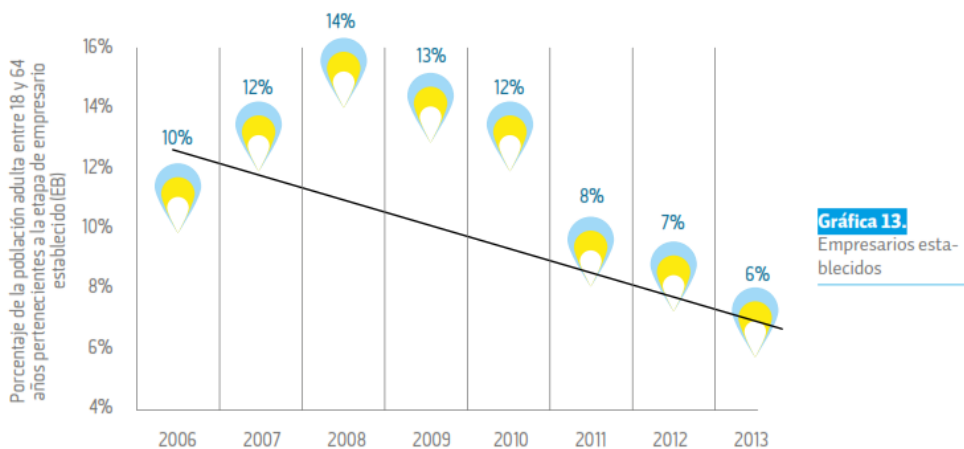


Ilustración No. 03. Fuente: GEM Colombia (2006 – 2013) Pag. 28



Gráfica 11.
Empresarios nuevos

Ilustración No. 04. Fuente: GEM Colombia (2006 – 2013) Pag. 29



Gráfica 13.
Empresarios esta-
blecidos

Ilustración No. 05. Fuente: GEM Colombia (2006 – 2013) Pag. 31

En las tres ilustraciones anteriores es evidente el interés y decisión de los empresarios nacientes (ilustración No. 03) de hacer realidad su compañía o proyecto, la gráfica representa a empresas con menos de tres meses en el mercado, conformadas bajo estatutos y con obligaciones de persona jurídica. Aun así, la ilustración No. 04 comprueba el descenso de las empresas que no alcanzan a pasar más de los tres meses de existencia, como lo describe el estudio la gráfica define a los nuevos empresarios como compañías que oscilan entre 3 y 42 meses de existencia. Y por último como problemática final presenta a los empresarios establecidos que son los que cuentan con más de 42 meses en el mercado, que analíticamente no es un gran tiempo de existencia, donde la compañía podría estar en etapa de crecimiento.

Como posibles consecuencias, las tendencias macro que evitan que esto se desarrolle son la falta de oportunidades de crédito para dar inicio a este tipo de actividades, la poca educación y guía clara para actividades empresariales. Además, se concluye que Colombia tiene un buen panorama para los emprendedores incluso desde el gobierno emite proyectos de ley y normativa de manera que se apoye la gestión de nuevos Startup's con infraestructura física e intangible, para que los proyectos se desarrollen.

El estudio de Doing Bussines, (2014 y 2015) ubica a Colombia en aumento en los estándares lo cual la coloca más cerca del podio estando para el 2015 en el puesto 43 del 53 donde estuvo en 2014 (Pág. 3). El estudio demuestra que Colombia puede realizar una concentración en actividades de emprendimiento ayudando a catapultar la economía y su dinamismo, encontrando respuestas a los problemas principales, como lo es la financiación e inversión para los proyectos de más del 50% de la población colombiana entre 18 a 60 años, que le gustaría emprender un nuevo negocio (estudio GEM 2012 - 2013).

Los fondos de inversión, son una metodología de más fácil acceso que cualquier otro medio de obtención de capital existente, puesto que la facilidad de estos entes para invertir o financiar una idea se basa en una etapa de convencer a los inversionistas, donde los últimos acompañan la gestión de dicha idea. Sin embargo, la informalidad que obtienen los fondos es lo que no desarrollará las pequeñas empresas. Debido a que el mal manejo de conceptos para conocer ciertos temas causado por la informalidad hace que no se reconozcan los modelos aplicados y reconocidos.

Un caso de esto es el Crowdfunding, ya que muchos proyectos artísticos como cd's, películas, y ayudas sociales se logran a través de estos medios como lo hicieron personajes como: el cosmonauta de España La Banda Gondwana (2014), quien patrocinó su gira por medio de la utilización de este tipo de plataformas aplicado a quienes estaban seguros de la veracidad del proyecto propuesto que en su caso fueron los denominados en el medio artístico como fans.

Siendo así, podremos hallar algunos proyectos en Colombia como es el caso del famoso evento Teletón que por medio de la recolección de ayudas en los medios, alcanzan una meta financiera que tiene un fin que es dado a conocer, como también lo es la catedrón aplicada en varias ciudades del país. Aunque estos no son denominados Crowdfunding ni son realizados por medio de plataformas se consideran un símil del Crowdfunding debido a su modelo y fondos de recolección.

El Crowdfunding como fondo de inversión debe crearse en las naciones para apoyar los emprendimientos de sus ciudadanos, el desarrollo de un país se ve afectado por el desenvolvimiento de su economía, que esta forzada por el dinamismo de los compradores y vendedores. Para inyectar esa energía a los mercados, deben aparecer proyectos de

emprendimiento empresarial que permitan generar entornos de cambio y activen los intereses de los consumidores, permitiendo que existan modelos de negocios sólidos con crecimiento constante, que conviertan un proyecto en una gran empresa. Sin embargo, para llegar a estos límites es necesario que los emprendedores cuenten con un respaldo en los diferentes entes que lo rodean: gobierno, sector educativo y sector privado, generando fondos a los que pueda acudir para que sus proyectos sean respaldados y por ende llegar a su punto objetivo.

Aunque existen métodos financieros que pueden llegar a ser seguros y permiten la inversión en este tipo de proyectos tal como lo es el CROWDFUNDING plataforma de fondo de inversión, para entregar este tipo de modelo en un ente que le sea de interés aplicar, tenga la capacidad y facultad para desarrollarlo, debemos estudiar cuales son los pro y contras al aplicarlo en Colombia, a que se debe la efectividad o no de su aplicación y cuáles son las causas que evitan la inversión en un proyecto de emprendimiento empresarial.

1.1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Puede ser el Crowdfunding considerado una fuente de financiación para las Startup's en Colombia?

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar el Crowdfunding como fuente de financiación para ser aplicadas en proyectos o compañías en etapa Startup's en Colombia

1.2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar ventajas, políticas y riesgos al introducir una plataforma Crowdfunding en la cultura Colombia
- Establecer indicadores de gestión y lineamientos estratégicos en la aplicación de un Crowdfunding para Startup's en Colombia
- Describir los procesos por los que debe pasar un Startup's para ser efectivo con el modelo de Crowdfunding en el país.

1.3. JUSTIFICACION

Las empresas son el eje central de la sociedad ya que permiten el desarrollo de elementos esenciales de los seres humanos y su entorno, convirtiéndose en la herramienta principal de la economía generan empleo, administran y transforman recursos que componen la sociedad y con ello el estado. Si en medio de una organización civil las empresas no cuentan con el entorno necesario para su creación, desarrollo y evolución, dicho grupo social está condenado a disiparse o ser controlado por quienes puedan brindar las garantías a las empresas.

De igual forma de acuerdo a la calidad de dicho entorno y sus componentes como son recursos naturales, capacidad de pago, cualidades sociales y sobre todo capital para emprender los proyectos, la entidad generará retraso frente al resto de grupos sociales haciendo que se geste en ellos pobreza y desigualdad, centrando los recursos en unos cuantos, que incluso no pertenezcan al grupo social y que desarrollan las empresas.

Ahora bien, la educación juega un papel importante, hipotéticamente esta es quien puede buscar las estrategias para equilibrar los recursos que presenta el entorno, buscando además que por medio de la cooperación entre los participantes e integradores de la sociedad pueda generar modelos, sistemas y métodos para gestar iniciativas que permitan estimular las acciones necesarias para causar un impacto de manera que se produzcan los objetivos trazados. Por ende este proyecto desde un entorno educativo, académico, investigativo, busca demostrar por medio del análisis del modelo de fondeo de Startup's denominado Crowdfunding que ha sido exitoso en otras naciones, la posibilidad de su aplicación en Colombia para compañías en etapa Startup's.

El Crowdfunding es un término utilizado para referirse a una financiación colectiva o en masa, también es conocido como micro mecenazgo, este ha sido un modelo exitosamente aplicado en grandes y concurridos segmentos de mercado, sin embargo siempre ha estado desarrollado por inversionistas de gran o mediana capacidad, dejando por fuera un segmento potencial, desde la perspectiva que una entidad financiera pueda demostrar una oportunidad para agregar como nicho de mercado los emprendimientos, no a modo de financiación sino a manera de inversión.

En Colombia la falta de desarrollo y cultura ha producido en los ciudadanos un ambiente de incertidumbre respecto a la inversión, como único método de multiplicación de capital adquirido, debido a que los recursos se encuentran centrados en entidades capitalista que deja por fuera a más del 60% de los ciudadanos, sin permitir el crecimiento de las Startup's y el progreso económico del país, al comenzar a mover los capitales de pequeños inversionistas. Es por esto que el presente proyecto del sector financiero se realiza con el fin de presentar un la aplicación de un modelo seguro para un fondo que apoye el Empresarismo, disminuyendo el riesgo de un inversionista, fijando índices que faciliten el análisis de la inversión en una Startup's desde un fondo tipo CROWDFUNDING que tenga este fin.

Con esta investigación se pretende demostrar los aportes significativos conseguidos en la sociedad, su factibilidad y posibilidad, debido a que lo que hoy se conoce como un término difícil de pronunciar (Crowdfunding), mañana se convertirá en una cultura de gestión de inversión para la vida en nuestro país, al que muchos podrán tener acceso y otros ser beneficiados. De igual forma, podrán disponer y obtener exigencias para el empresario en su etapa inicial, ingresando a capitales alternativos legales, que ayuden a que el empresario pueda potencializar su idea de negocio.

Una de las ventajas que ofrece este sistema de financiación es que permite la posibilidad de que la ciudadanía, empresas públicas y privadas, contribuyan con cualquier cantidad de dinero a fomentar el desarrollo de una iniciativa cultural, como lo son los proyectos no aceptados por sus características o tipología en ninguna entidad de financiamiento, al no cumplir con los requisitos de apoyo, ni llamar la atención de los inversionistas, por esto los investigadores pretenden lograr el apoyo teórico a la introducir de procesos de gestión de emprendimientos rápidos, sencillos y que produzcan flujo, ayudando a mejorar la cotidianidad de cada uno y contribuyendo al bien común en un sistema responsable y garantizado que no permite inversión sino que garantiza el desarrollo del potencial humano y empresarial en el país.

También la presente investigación ofrece como base de estudio en la academia el desarrollo de la misma, con el fin de que a partir de esta los estudiantes puedan generar nuevos modelos de financiación y se apliquen a proyectos de emprendimiento, permitiendo generar un crecimiento notable en la sociedad, logrando en los estudiantes que surjan empresas constituidas antes de terminar sus estudios de pregrado con la ayuda de toda la academia, convirtiéndose en un punto importante para tratar en las materias de apoyo emprendedor de la universidad. Por esto a lo largo del presente proyecto de grado se incluye por medio de las plataformas, modelos y conceptos aplicados, una demostración que permitirá ejercer una mejoría social al ser entendido por todos los lectores y estudiosos de la misma, esclareciendo dudas y métodos de crecimiento, y dando respuesta a la problemática presente que viven nuestro país los emprendedores.

1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES

1.4.1 ALCANCE

El Crowdfunding, es un tipo de figura financiera de banca de inversión, que en Colombia no tiene registro de antecedentes ni uso, con énfasis en una entidad que pueda ser fundada con la figura de fondo fiduciario, las oportunidades que brinda este tipo de figuras financieras de apoyo al emprendimiento en algunas empresas de diferentes sectores, como los son compañías de servicios, el mercado de giros financieros y el comercio exterior, descubriendo el impacto tanto para el inversionista como para el empresario emprendedor, con estas tres actividades económicas la investigación busca analizar la eficacia de las plataformas de inversión demostrando un impacto en los Startup's de una localidad, siendo la finalidad del proyecto analizar el Crowdfunding como apoyo financiero, permitiendo el paso de emprendimientos transformados en empresas solidas que sostengan además el fondo y su futura aplicación.

1.4.2 LIMITACIONES

1.4.2.1 ESPACIO

El proyecto se desarrollara en las ciudades de Barranquilla, Bogotá y Medellín, ciudades pertenecientes al espacio geográfico de Colombia, debido a que las empresas a que se estudiaran se encuentran localizadas en estos sitios para lograr adquirir una percepción cultural del proyecto.

1.4.2.2 TIEMPO

Este proyecto es desarrollado en el primer y segundo semestre del año 2015 en el cual los investigadores realizarán la recolección de datos. Sin embargo vale resaltar que la investigación se convertirá en centro de desarrollo para los autores por más de cinco años, puesto que estos han dedicado su desarrollo profesional, al análisis del impacto de empresas y emprendimientos nacionales e incluso internacionales.

1.4.2.3 FINANCIERA

La financiación de la investigación aplicada a empresas, es amplia puesto que la inversión en una empresa para expansión posiblemente sería por encima de los activos registrados de la misma, para convertir rápidamente en inversión de expansión. Por lo tanto los investigadores, se limitan a financiar la investigación del modelo, su estructura y posibles resultados basados en simulaciones aplicadas de acuerdo al desarrollo de las actividades de empresas seleccionadas, con un buen desempeño, aplicado el presupuesto para desarrollo de la investigación que se encuentra en el numeral 9.

1.4.2.4 AUTORES REPRESENTATIVOS

El Crowdfunding manifiesta que hizo su primera aparición como concepto por medio de la campaña que realizó el grupo musical Marillion de USA, para generar una gira patrocinada por sus fans en 1997, donde se recaudaron por encima de sesenta mil dólares (US\$60.000). A partir de ese instante muchos fueron los interesados por los buenos resultados en materia de filmes cinematográficos premiados en los Oscar, creación de software abiertos al público, alcance de obras benéficas por medio de las plataformas.

Uno de los más interesados es el PhD (Scott Steinberg, 2012) quien escribió el libro *The Crowdfunding Bible*, donde hace una descripción de los procesos por los cuales pasa la elaboración de una plataforma y como los proyectos podrían o no ser exitosos, dejando unas etapas y pasos estandarizados que pueden garantizar una buena gestión de un sistema financiado por este modelo.

España, es uno de los países que ha tenido mayor cobertura en este tipo de financiación, puesto que por la crisis que se ha vivido en dicha nación ha imposibilitado la densidad de emprendimientos que se desarrollaron en su momento. Siendo así, (Silvia Caparros, 2012) publica *Experiencias de Crowdfunding para el estado de España y Cataluña*, haciendo un estudio de cómo ha sido el desarrollo de las iniciativas, analizando diferencia entre empresas dedicadas al mercado, promocionando conceptos para el montaje de proyectos en estas plataformas y por supuesto promoviendo el crecimiento potencial de los que denomina los tres participantes del sistema, el emprendedor o proponente, el ente financiador y la plataforma que actúa como intermediario para este caso.

De igual forma, lo más importante para que una plataforma, los proyectos, e inversionistas obtengan en plenitud los beneficios el medio más importantes entre ellos no es necesariamente la plataforma si no su promoción. Por ende, la promoción principal son las redes sociales, de manera que es un medio masivo y de gran impacto en la actualidad donde se tiene conocimiento de lo bueno y de lo malo de manera inmediata por lo que (Alexey Moissejev, 2013) presenta una obra denominada *effect of social Media on Crowdfunding Project Result*.

El impacto que genera en el ser humano la consecución o no de un objetivo traza la manera como persiste en adelante los fines que lo rodeaban a dicho objetivo, y si este objetivo era dado a conocer por medios masivos siendo el mayor de todos el internet esto lo convierte en un impacto social de gran envergadura.

Para el caso de Colombia, y Latinoamérica se desconoce hasta el momento autores dedicados directamente al Crowdfunding como concepto central de obra literaria, sin embargo, su aplicación es cada vez mayor como lo es para el caso de los proyectos desarrollados por la acción Fiduciaria, quienes se han dedicado a este tema del Crowdfunding pero para el caso de los bienes inmuebles, siendo el caso de Colombia el Gurú del modelo de Crowdfunding el Doctor Pablo Trujillo, quien a pesar de no poseer obras literarias el centro de investigaciones económicas de Harvard, coloco todo su interés en el modelo que este Colombiano replica y algunas veces ha permitido dar a conocer por medio de artículos de revista en medios nacionales.

1.5. MARCO REFERENCIAL

1.5.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

El presente proyecto de grado tiene como antecedentes, las investigaciones expuestas en este capítulo en las cuales incluirán: los objetivos planteados, la metodología utilizada y los aportes demostrados. Los autores presentan diferentes investigaciones, efectuadas durante los últimos años, que brindan aportes valiosos para Estudiar el Crowdfunding como fuente de financiación para las Startup's.

Lorea Burges (2014). Bilbao, España. Como trabajo final de “Master en Dirección empresarial desde la Innovación, y la internacionalización”, desarrollo la investigación que tiene como nombre “Crowdfunding para organizaciones del tercer y cuarto sector”.

Esta investigación realizada por Burges (2014), Tuvo como objetivo: *“Desarrollar un modelo descriptivo, a través de la opinión de las plataformas de Crowdfunding, que permita conocer cuáles son los factores que influyen favorablemente en la consecución de los objetivos de financiación de una campaña de Crowdfunding”*.

Por medio de un Análisis Cuantitativo, de tipo descriptivo y exploratorio, a través de cuestionarios, la autora (Burges) de la investigación concluye que *“Habría que destacar la irrupción de un nuevo perfil de donante financiado de proyectos solidarios que se rige bajo otros criterios distintos al donante tradicional que guía sus elecciones. La lógica clásica se revierte en el donante de Crowdfunding para el que ya no es tan importante la notoriedad y posicionamiento de la organización que promueve la campaña, ni el nombre de las personas que puedan apareces asociadas a ella”*.

Como aporte el trabajo da a conocer a profundidad las plataformas que operan en España, y genera un beneficio para las empresas del tercer y cuarto sector que deseen poner en marcha una campaña de Crowdfunding. Así como también recoge un cuerpo teórico correspondiente hasta la fecha sobre el Crowdfunding, e identifica las áreas a mejorar en el estado Español, especialmente en lo relativo al control generado por las plataformas.

Luis Miguel Barral y Pepa Barral (2.014). Realiza una investigación para la plataforma de financiamiento Lánzanos, que tiene como nombre “*¿porque la gente financia proyectos vía Crowdfunding?*” La investigación se desarrolló bajo una metodología Mixta, dividida en dos partes la primera Cualitativa partiendo de cuestionarios, y al obtener los resultados de esta se realizó un análisis Cuantitativo por medio de una encuesta. Como objetivo los investigadores definieron por medio del análisis de los 4.700 entrevistados, los motivos porque las personas financian proyectos mediante estas plataformas.

La conclusión que se llegó durante la investigación fue que el Crowdfunding ocasiona en los aportantes un sentimiento de satisfacción, y como principales razones están 1) Los usuarios dicen que contribuyen a crear lo que les gusta. 2) Apoyan directamente a los creadores del proyecto. Sin intermediarios. 3) Contribuyen a crear cosas innovadoras. Y por último 4) Apoyan el impulso emprendedor. Como aporte la investigación nos demuestra algunas mejoras a realizar para garantizar la intención de inversión en las plataformas, por medio de la promoción, animo, incentivo y filtración de la calidad de los proyectos, así como también la fiabilidad de los promotores

En las anteriores investigaciones y el presente proyecto se emite el interés de apoyar a empresas en etapa de Startup's, así mismo se presentan los aportes de estudios realizados que permiten apoyar teórica y prácticamente la presente investigación, basados en los resultados de los esfuerzos anteriores, y en un modelo aplicado en diferentes ámbitos empresariales, manifestando una clara definición de cómo enfrentar al inversionista y al emprendedor.

1.5.2 BASES TEÓRICAS

El presente marco teórico incluye las bases teóricas que respaldan esta investigación sobre definiciones financieras y empresariales; del mismo modo entabla las definiciones de autores y variables, así como cita procesos y etapas definidos de las mismas.

1.5.2.1 Crowdfunding

En contexto la palabra Crowdfunding, nace del idioma inglés, crowd (multitudes) funding (financiamiento), por lo que se define como una financiación colectiva de emprendimientos, ideas e iniciativas de personas o compañías, donde las masas ofrecen sus apoyo de forma desinteresada. Los Crowdfunding son figuras técnicas, sin embargo existen necesidades para consolidar y legalizar su existencia, como que sea manejado por medio de una fiduciaria bajo un fin definido y con un registro mercantil para el caso de Colombia

Se conoce poco definiciones y pensamientos de autores sobre este término, uno de los pocos que han hablado del tema es Daren Brabham (2008), quien describe el micro mecenazgo como "un modelo estratégico para atraer una multitud interesada y motivada de individuos, capaces de proporcionar soluciones superiores en calidad y cantidad a aquellas que podrían proporcionar formas de negocio tradicionales"

1.5.2.1.1 Proceso de Crowdfunding

El Crowdfunding tiene un funcionamiento igualitario para todos los proyectos, dividida en 5 pasos esenciales: 1) El emprendedor envía el proyecto a la empresa propietaria de la plataforma. Especificando sus necesidades y utilidades. 2) Algunos se valoran de forma comunitaria, otros los valora la misma compañía (propietario de la plataforma). 3) Se publica el proyecto por un tiempo determinado, 30, 60, 90, 120 días. 4) Se promociona lo máximo posible. 5) Fin del plazo. Financiado o no. (Xavi Sánchez, 2011)

1.5.2.1.2 Tipos de Crowdfunding

Es clasificado por su tipología basada en los objetivos y prestaciones que genera la financiación, (la acción realizada por los usuarios) dentro de estos se encuentra; 1) Donaciones: Los usuarios que financian un proyecto no esperan nada a cambio. La donación es altruista. 2) Recompensas: Los usuarios que financian un proyecto esperan algo a cambio. Puede ser en forma de acciones, menciones en los créditos del producto, el producto terminado. 3) Préstamos: Los usuarios no solo esperan algo a cambio, sino que además piden un interés por el micro préstamo concedido. (David Alan Grier, 2013)

Otra clasificación que se le da al Crowdfunding respecto al tipo de financiación en los que se encuentran: 1) Crowdfunding clásico: Un donante aporta dinero en forma de micro donación para que un proyecto salga adelante. 2) Crowdsourcing: "El Crowdsourcing es un tipo de actividad en línea participativa en la que una persona, institución, organización sin ánimo de lucro o empresa, propone a un grupo de individuos mediante una convocatoria abierta flexible la realización libre y voluntaria de una tarea." (Asociación española de Crowdfunding 2014).

1.5.2.1.3 Plataformas y éxito de Crowdfunding

Aunque este es presentado como un término actual, ya se ve desarrollo en grandes potencias mundiales, en las cuales se ha convertido en exitoso su funcionamiento y modalidad de financiación; en cambio en otros país todavía no está introducida esta cultura sin embargo las grandes y exitosas plataformas van creando confianza y visibilidad entre las masas.

Plataformas como las siguientes, afirman que el ingreso de se convierte en un éxito entre las sociedades; 1) Goteo. 2) Verskami. 3) Lazanos. 4) Riot Cinema. 5) Kickstarter. 6) Metromuster. 7) Little big Money (Colombia). 8) Ideame (Colombia).

Según las bases expuestas, los procesos y etapas de la presente información apoyadas en buscadores, investigaciones y libros expuestos en la bibliografía, los autores describen al Crowdfunding como una fuente de apoyo a grandes ideas que aún no han sido desarrolladas, este término se define como la conquista de multitudes con el fin de dar apoyo social y el desarrollo comunitario de un lugar determinado.

1.5.2.2 Startup's

Son definidas como compañías de arranque, es un término empleado en la actualidad en el mundo empresarial. Este es el acto de emprender una idea, proyecto o negocio. En definitiva es cuando una idea se consolida y comienza a ser construida, generalmente estos emprendimientos suelen innovar el mercado y facilitar la realización de los procesos internos.

Estas compañías generan una operación con costos reducidos, generando utilidades de crecimiento rápido que permite una cercanía con los clientes, dirigida a lograr unas ventas máximas y aprovechar la comunicación por medios web y por plataformas. Como Bien lo definen son negocios que producen un acelerado crecimiento, garantizado por su innovación. (Startup's emprendedores en tiempo real, 2011)

1.5.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Como definición de términos Básicos incluidos en la investigación se definen los siguientes términos:

1.5.3.1 Emprendimiento

Para lograr entender que es el emprendimiento primero se define la palabra emprender de la que nace esta acción, según (Diccionario de la lengua española, 2012) emprender se refiere “Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”. El emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), es la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente (Gerencie, 2010)

Los principales embajadores de los emprendimiento son descritos por el autor Jean-Baptiste Say (1809) como un agente económico que une todos los medios de producción, otros como Joseph Alois Schumpeter (1934) dicen que los emprendedores son innovadores que buscan destruir el estatus-quo de los productos y servicios existentes para crear nuevos productos y servicios. Uno de los más aceptados conceptos de un emprendedor es el de Peter Drucker (1964), quien afirmó de forma más práctica que un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades.

Por último en Howard Stevenson (1975): El emprendedurismo es la búsqueda de oportunidades independientemente de los recursos controlados inicialmente. En definitiva el emprendimiento simplemente se convierte en el acto de afrontar una realidad empresarial que es aceptada por la sociedad en un espacio determinado.

1.5.3.2 Empresarismo

Antes de existir una Definición de este término, el presente trabajo definirá que es una Empresa, según la Real Academia Española "Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos". Las empresas son el ciclo cambiario de la sociedad, son las que ofrecen lo que necesita la comunidad (bienes y servicios) y al mismo tiempo recibe lo que ofrecen las personas (Empleo). Son creadas por la necesidad de un producto o servicio en la sociedad o simplemente son creadas para generar una necesidad que no existía en el mercado.

El Empresarismo aunque se desprende de esta palabra es un término que se utiliza actualmente y nació con toda esta nueva ola del emprendimiento, Es la etapa de cambio que lleva a cabo un emprendedor, es decir, es cuando un Plan de Negocio es ejecutado por medio de la construcción infraestructural y contractual. Es llevar lo escrito a una realidad, en la que el emprendedor deja de emprender para consolidar su idea y convertirlo en una compañía con reconocimiento en el segmento de mercado que ha apuntado. (Diccionario de la lengua española, 2012).

1.5.3.3 Fuentes de Financiación

Las fuentes de financiación son los mecanismos que permiten a los emprendedores, desarrollar su idea de forma tangible, lo realizan por medio de créditos, apoyo sin ánimo de lucro o a manera de inversión. Amalia Novoa Hoyos, (2006). En el país se han desarrollado diferentes fuentes de apoyo para empresas en procesos de Startup's, los cuales los describimos a continuación:

Fondo Emprender, (2002): Fondo Emprender se constituyó como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, el cual será administrado por esta entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales que su formación se esté desarrollando o se haya desarrollado en instituciones.

Incubar Colombia, (2010): Apoyar la creación y la consolidación de empresas de base tecnológica, es decir aquellas que generan productos o servicios innovadores en el mercado global. Apoyan a emprendedores que tengan una idea innovadora y empresas que desean desarrollar nuevos proyectos.

Universidades - Consultorio Gerencial: Estas cuentan con áreas encargadas de asesorar a los emprendedores y empresarios en el desarrollo de un plan de negocios con el fin de buscar financiaciones bancarias, y apoyo capital.

Fondo Nacional de Garantías: Tiene como objeto facilitar que las micro, pequeñas y medianas empresas puedan acceder a la financiación de recursos que mejoren su competitividad. Este instrumento busca respaldar las obligaciones contraídas por las Mi pymes a través de los Intermediarios Financieros como bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, cooperativas financieras, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas multiactivas, fondos de empleados, cajas de compensación entre otras entidades especializadas en el otorgamiento de crédito a las Empresas. Amalia, et al (2006) (pág. 28)

Bancompartit (1.895): Ofrecer apoyo a compañías Pymes que manejen activos entre los 268 y 2.678 millones de pesos y desarrollen actividad en los sectores de industria, comercio y servicios.

Ministerio de comercio, Industria y turismo, (2015): Ofrecer asesoría y capacitación a los microempresarios y empresarios de las pymes en desarrollo de la cultura empresarial y exportadora, sus servicios se ofrecen a través de programas como la semana del empresario y el exportador, el plan padrino, jóvenes emprendedores, Carces y los consejos regionales de apoyo a las pymes.

Procolombia, (2002): Brindar a través de sus servicios apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales en sus actividades de mercadeo internacional,

mediante servicios dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia exportadora. Su acción se centra en la identificación de oportunidades de mercado, diseño de estrategias de penetración de mercados, internacionalización de las empresas y acompañamiento en el diseño de planes de acción para entrar a los mercados internacionales.

Bancoldex: Financiar a los empresarios vinculados con el sector exportador colombiano por medio de las siguientes modalidades: Capital de trabajo, actividades de promoción, inversión en activos fijos y diferidos, leasing, creación y adquisición y capitalización de empresas, consolidación de pasivos, garantías Mi pymes. Amalia, et al (2006) (pag. 18).

1.5.3.4 Inversión

Es la acción de invertir bienes con el fin de generar ingresos a largo tiempo. Es decir emplear un capital en empresas, negocios o proyectos con un fin lucrativo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. (Massé Pierre, 1963)

1.5.3.4.1 Clasificación de la Inversión

Las inversiones son clasificadas según la Superintendencia Bancaria de Colombia Superintendencia de valoras (2002), en tres conceptos diferentes:

A) Objeto de la inversión; se divide en; 1) Equipo industrial. 2) Materias primas. 3) Equipo de transporte. 4) Empresas completas o participación accionarial. 5) Inventiones o para patentes de invenciones.

B) Funciones dentro de una empresa; 1) De renovación, son las destinadas a sustituir el equipo utilizado, que por factores físicos, técnicos, u obsolescencia, ha quedado en desuso. 2) De expansión, la inversión de expansión va destinada a incrementar el mercado potencial de la empresa, mediante la creación de nuevos productos o la captación de nuevos mercados geográficos. 3) De mejora o modernización, van destinadas a mejorar la situación de una empresa en el mercado, a través de la reducción de costos de fabricación o del incremento de la calidad del producto. 4) Estratégicas, tienen por objeto la reducción de los riesgos derivados del avance tecnológico y del comportamiento de la competencia.

C) Sujeto que la realiza; 1) Privada. 2) Pública.

1.5.3.5 Rentabilidad

Es la medición de la eficiencia con la cual una empresa realiza buen uso de sus recursos financieros y gastos administrativo. Estos recursos son, por un lado, el capital y por otro, la deuda (Activos y Pasivos). "La rentabilidad económica tiene como propósito medir la eficacia en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio que el activo neto total como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para medir aquellos." (AMPARO SANCHEZ SEGURA, 1994)

Es decir la rentabilidad es el recaudo neto de lo que invertimos y gastamos en el desarrollo de la actividad empresarial, financiera y económica, que puede ser realizada por diferentes emprendedores o empresarios, de las cuales se desprenden una serie de beneficios, pero estas

específicamente se refieren a las ganancias en retribución monetaria a los accionistas y dueños de una empresa o negocio. (Revista española de financiación y contabilidad, pág. 161)

1.5.3.6 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno más conocida por su abreviatura como TIR, es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. La TIR de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento, que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión sean igual a cero.

Según (Paulo Núñez, 2009) la TIR representa la tasa de interés con la cual el capital invertido generaría exactamente la misma tasa de rentabilidad final. A partir del momento en que la rentabilidad de los proyectos de inversión sea conocida, el criterio de decisión sobre la inversión consiste, simplemente, en aceptar los que presentan una TIR superior al coste de financiamiento, añadida de determinada tasa de riesgo asociada.

1.5.3.7 Ventures Capital

Más conocido en la lengua hispana como capital de riesgo, y se define como una inversión de capital privado donde los aportantes (inversionistas), se centran en iniciar compañías y se someten a inversiones de alto riesgo. Las compañías candidatas para este tipo de inversión o capital, son emprendimientos o pequeñas empresas, es decir lanzamientos de nuevos productos o servicios a un mercado más amplio que se desarrollara por medio de esta ampliación de capital, o fortalecimiento empresarial. Según PrivCo, este capital cuenta con riesgos

inminentes por lo que se debe evaluar por medio de los siguientes conceptos que en su página web describen:

Concepto comercial FIT: Si la propuesta de negocio encaja con los objetivos de la firma de capital de riesgo definidos de inversión, el espacio de negocios/tecnología, etapa de crecimiento y la sinergia con las empresas privadas de cartera.

Administración: Venture Capital considerar invertir en un negocio con un equipo de gestión que muestra la organización, fuertes conceptos de negocio y tener la capacidad para contratar un talento competente en el camino.

Mercado: Empresas de capital riesgo invierten en empresas privadas con un enfoque en llenar una necesidad real dentro de un mercado muy grande y creciente.

Barreras a la entrada: Las barreras de entrada son necesarias para mantener una ventaja competitiva. Por lo general, este tipo de barreras a la entrada incluyen cosas como la propiedad intelectual patentada, un conocimiento y una experiencia única dentro de un nicho de mercado, o de alianzas fuertes de la industria.

Rentabilidad: Las empresas con una trayectoria razonable y verificable a la rentabilidad se ven favorecidas. Estrategia de Salida: Una estrategia de salida que proporciona liquidez dentro de un marco de tiempo aceptable es fundamental para lograr el objetivo de inversión de un VC.

1.5.4 MARCO HISTORICO

Desde la aparición del concepto de comercio, donde se inicia etapas de intercambio entre valores concedidos a un bien, inicia la necesidad de un concepto subjetivo que permitiera el desarrollo de las actividades de negociación. Así, es como la sal por su apreciado valor en los primeros siglos es utilizado como unidad de cambio de las primeras economías organizadas.

A partir de la evolución de las unidades de cambio y del comercio en general, inician su proceso revolucionario en cada época de crecimiento y desarrollo del hombre. Permittiendo que con los años los comerciantes para poder hacer realidad sus ideales expansionistas de negocio, además de necesitar recursos mayores a los poseídos solicitaban proteger sus dineros de piratas y ladrones de camino, lo cual ocasiono el nacimiento de las primeras figuras de banca, con los cristianos hacia el siglo XII que por medio de pagarés permitían que con la emisión de los mismos un cambista de la época, pudiera permitirle las transacciones a los poseedores de los títulos. (Historia Universal, 2015).

Sin embargo, el comercio para la constante progresión de sus cimientos e innovación, ha necesitado tener inversiones, de esta forma es la única en que se han logrado los avances que hoy conocemos, así como en su momento Cristóbal Colón, busco en la corona recursos hacia 1.492 momento en el que descubre América puesto que de lo contrario la aventura no se hubiera concebido. Hacia 1.860 en Estados Unidos personas de gran importancia como Thomas Alva Edison (1.878) y Andrew Carnegie (1.865) dieron muestras de la necesidad de la captación de fondos para cambiar el rumbo de la historia.

Por una parte, Edison a quien se le atribuye la patente por más de 1000 inventos, siempre busco la ayuda de potenciales bancarios para catapultar sus ideas a empresas reales, tal como lo hizo con el JP MORGAN banco que data de 1895, el cual una vez tomo las ideas Thomas Edison se dispuso a fundar lo hoy denominado como General Electric, donde se hizo una inversión en las invenciones del famoso científico, y en la evolución de sus ideas, lo que además cabe resaltar fue una compañía que en la actualidad mantiene su renombre y buenos estados financieros. (GE Imagination at work, 2015).

Por otra parte, Andrew Carnegie fue uno de los industriales más importantes para Estados Unidos hacia el año 1.800. Gestiono el Carnegie Steel Company, entidad que se convirtió en una de las más importantes de este sector y fue vendida de igual forma al JP MORGAN, para pasar a ser la reconocida US STEEL, con una fuerte inversión que impulso el desarrollo ferroviario de su país y en general la industria que esta soportaba, con las inversiones que hizo este ente en la sociedad fundada por Carnegie. (Carnegie Corporation of New York, 2015)

De este modo se analiza el uso de los fondos de inversión, para potencializar las innovaciones de las industrias, con el pasar de los años siguen naciendo fondos que buscan captar dinero de inversionistas y principalmente rentabilizar sus recursos apoyando ideas en industrias fuertes, como lo es los ventures capital fondos dedicados a las inversiones en emprendimientos o empresas tipo Startup's. Para países como Estados Unidos este tipo de recursos financieros han disparado sus momentos económicos, como es el caso, de la era del .com hacia los 90's, donde emprendedores buscaban este tipo de fondos para impulsar el posicionamiento de sus modelos de negocio ofrecidos al mercado, y se vio el nacimiento de grandes imperios tecnológicos como Microsoft o Apple.

De igual manera el mercado bursátil levanta un interés en las personas en colocar sus excedentes para que sean gerenciados por estos fondos, puestos en empresas de emprendimiento que son analizadas y halladas características que contemplan un futuro promisorio. Sin embargo, no deja de ser oneroso el ingreso a un fondo de este tipo lo cual haciendo desde los 5000 dólares en adelante con rentabilidades promedio de 4%. (Bob Zyder 2009, Harvard Bussines review 98611).

Lo cual hace que la figura se convierta muchas veces en inexequible para ciertos inversionistas e emprendimientos, lo que ha dado al nacimiento de la figura conocida como CROWDFUNDING, o como es reconocida en español MICROMECENAZGO, que ha sido utilizada hacia los años 90's para el desarrollo de proyectos musicales o cinematográficos principalmente.

De esta manera se han ejecutado infinidad de proyectos sociales, musicales, alrededor del mundo usando plataformas virtuales para el montaje del fondo. En el caso específico para Colombia hallamos FONDO ACCIÓN entidad sin ánimo de lucro, que nace en el 2000, dedicada a invertir en misiones sociales en zonas con condiciones de extrema pobreza, que recolecta desde un dólar como donaciones e invierte en diferentes tipos de proyectos la mayoría de ellos productivos de la zona en labor.

1.5.5 MARCO LEGAL

Un CROWDFUNDING, es una figura de cooperación masiva de personas bien sean jurídicas o naturales, que unen esfuerzos con el fin de promover una iniciativa plenamente identificada, y que de acuerdo a lo propuesto puede generar o no reembolsos de acuerdo a las características. Los Crowdfunding, es solo la figura técnica sin embargo, existen necesidades para consolidar y legalizar su existencia, de manera que se puedan desarrollar como alternativa de financiación en Colombia.

Para ser implementada en este país se deben establecer actos como son, que sea manejado por medio de una fiduciaria, bajo un fin definido, y con un registro mercantil para el caso de Colombia. Ya que aunque, específicamente el termino no es utilizado en la legislación nacional, alguna de sus acciones son mencionadas incluso de no ser desarrolladas de la forma correcta podrían ser catalogadas como acciones ilícitas, reportar la actividad para que sea considerada la vigilancia de la actividad.

Como bien se menciona, a pesar de no existir en la legislación nacional un manejo directo del término de CROWDFUNDING, incluso de los términos más importantes a su alrededor que son símil del término como es el caso de plataformas de financiamiento participativo, o el caso de financiación colectiva, en la legislación nacional, al ser cobijada por la constitución nacional como un estado social de derechos unitario descentralizado, como se dicta en la Constitución Política Nacional de 1991, en el artículo primero máxima norma en orden jerárquico, que desde el preámbulo manifiesta que el estado velara por el orden económico y social.

Concluye la idea que el gobierno como administrador del estado debe vigilar las operaciones donde a pesar de existir una libertad económica, de acuerdo al artículo 333 de la carta magna donde se dicta que el desarrollo de las actividades económicas privadas son libres pero se debe velar por el bien común y que además el estado trabajara en procesos donde las empresas se desarrollen pero tendrán sus obligaciones. Define que el estado debe presentar las garantías para que el desarrollo de dichas actividades mercantiles sea causal del bien común y el desarrollo nacional. Lo cual, es para el caso de esta metodología de financiación llevada con políticas preestablecidas, una alternativa que soluciona y repunta calificativos en indicadores importantes como empleo, desarrollo económico, PIB, entre otros.

El poder público se divide para el caso de Colombia en tres ramas la denominada rama ejecutiva, que es encabezada por el presidente de la República escogido democráticamente y que el mismo escoge un gabinete que lideran los ministros de diferentes sectores que en la actualidad contemplan 16 ministerios, que tratan de cobijar todas las funciones posibles de las diferentes ramas, como defensa del país, comercio, industria, medio ambiente, laboral, salud, transporte entre otros.

Adscritas a los despachos ministeriales se encuentran unas entidades denominadas Superintendencias que son las encargadas con un carácter independiente, de vigilar las actividades de los diferentes sectores en la relación empresa-pueblo y frente a esto el gobierno como responsable vela por el cumplimiento de estas entidades para con el pueblo.

En el caso puntual de los fondos financieros de capital, la entidad que entraría a vigilar dicha actividad sería la superintendencia Financiera que se encarga de las empresas con actividades financieras privadas, donde los informes y artículos que se convierten en jurisprudencia para el estudio de la norma y aplicación de la misma, en las actividades similares que debe realizar el fondo de Crowdfunding para llevarse a cabo.

De igual forma, si dichos Crowdfunding se convierten en método su condición social como persona jurídica, podría ser como ente no lucrativo directamente como es el caso de las cooperativas financieras o fundación, de manera que estas entidades sean vigiladas por su carácter social por supersociedades, o por supersolidaria, que se encargan de sociedades específicas, o para el caso de supersolidaria vigila las entidades con un carácter social definido con ciertos límites.

Para el caso del sistema financiero colombiano, el ente que vigila las entidades, actividades, operaciones, nuevos regímenes y demás es la superintendencia Financiera. Esta tiene como máxima norma el estatuto orgánico financiero nacional donde se encuentran los tipos de entidades financieras, las pautas que le regulan, conceptos, como presentar proyectos para licencia de trabajo de entidades financieras, identificación de cada uno de los tipos de entes financieros aceptados por el estado.

1.6. DISEÑO METODOLÓGICO

1.6.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación se desarrolla en función de una estrategia metodológica cualitativa, focalizada en las posiciones de los entrevistados, acerca de la variable influyente en el proyecto Crowdfunding.

El presente proyecto se define por medio de “la investigación descriptiva que busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice” (Hernández, Fernández y Batista, 2003). Se describirá las características, opiniones y beneficios que se crearía al ingresar un modelo de Crowdfunding en un País en el cual no existe cultura de inversión, pero que es caracterizado por su gran número de emprendedores en todas las ciudades.

Según Sabino (1986) “La investigación de tipo descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. De esta forma se pueden obtener las notas que caracterizan a la realidad estudiada”. (Pág. 51)

Por medio de la investigación de carácter cualitativo se realiza como Unidad de Análisis las entrevistas, tomando como muestra a los 7 gerentes, ejecutivos, emprendedores o empresarios de los casos en estudio. Así mismo se realiza como Unidad de Observación, las prácticas y desarrollos de las empresas, como también las actitudes de los entrevistados.

1.6.2 METODO DE ESTUDIO

El método de estudio que se utiliza en el presente proyecto de grado es inductivo, debido a que a partir de las premisas que planteamos en la investigación se crean conclusiones por medio de la observación de las acciones y hechos de las personas entrevistadas, el registro de las observaciones realizadas, Análisis de la situación presentada en el escenario donde se desarrolla, el estudio y la recolección de registros y por último la clasificación de las respuesta para de esta forma plantear una conclusión.

El inductivismo establece concepciones universales partiendo de una experiencia, es decir, permite agraves de un conocimiento científico y desde la observación de la realidad ascender lógicamente. Tomando las palabras de Mill (1973), las investigaciones científicas comenzarían con la observación de los hechos, de forma libre y carente de prejuicios. Con posterioridad y mediante inferencia se formulan leyes universales sobre los hechos y por inducción se obtendrían afirmaciones aún más generales que reciben el nombre de teorías.

1.6.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

El principal método utilizado en la recolección de la información será la Entrevista como Técnica Cualitativa, es una de las vías más comunes para investigar la realidad social. Permite recoger información sobre acontecimientos y aspectos subjetivos de las personas: creencias y actitudes, opiniones, valores o conocimientos, que de otra manera no estarían al alcance del investigador (Acevedo, 1988; Arnal y otros; 1995). También, se utilizaran fuentes de información como lo son Internet, organismos públicos o privados, estudios, documentos y revistas.

La presente entrevista es de tipo investigativo, buscando dar respuesta al tema expuesto en el presente proyecto de grado, generando una solución a la problemática presentada, se realizara de forma individual a gerentes y directores de grandes compañías, y empresas en etapa Startup's que es una de las variables de nuestro proyecto. Como modalidad según criterio de clasificación se desarrolla de la siguiente manera. (Del Rincón, 1995):

Estructuración: Entrevista No Estructurada, Las preguntas son de carácter abierto el entrevistado responde con espontaneidad de una situación suscita cuestiones no estructuradas en el transcurso natural de una interacción personal. Es probable que la persona entrevistada no se percate de que está siendo “entrevistada”. Muchas de las cuestiones surgen del contexto inmediato, no pueden ser planificadas previamente porque el investigador no sabe de antemano que ocurrirá y que cuestiones serán las más apropiadas (Patton, 1987)

Directividad: Entrevista Dirigida, El entrevistador queda libre para adaptar la forma y el orden de las preguntas. La entrevista garantiza que no se omitan detalles importantes del tema en cuestión y permite aprovechar al máximo el tiempo de que se dispone en la mayoría de la información, la hace comparable y favorece la comprensión al delimitar los aspectos que serán tratados (Fontana y Frey, (2005).

Criterios de Selección: las compañías seleccionadas como caso de estudio en la siguiente investigación tienen como criterios de selección los siguientes: 1) Empresas o emprendimientos de alto impacto social. 2) Empresas que puedan obtener una de las dos posiciones respecto a una plataforma Crowdfunding (Inversionista o Emprendedor). 3) Compañías que cuenten con sedes en alguna de las tres ciudades de estudio (Barranquilla, Medellín y Bogotá).

1.6.4 MUESTRA

Con Base a lo anterior y el criterio de selección de la muestra se estudian las Siguietes empresas:



DedopinWeb - Jaime Barrios, Gerente DedopinWeb

Barranquilla; Colombia

Dedopinweb, es una compañía dedicada al desarrollo de Páginas Web, Software y aplicativos, para hacer visible a la empresas en medios digitales. Como principal producto ofrecemos páginas Web a nuestros clientes permitiendo ser administrados por ellos, compitiendo con precios al alcance de todos, al igual que con páginas con el más alto desempeño que brinde la mejor imagen de nuestros clientes. En www.dedopinweb.com puedes crear tu propia página por medio de una metodología sencilla, dinámica y al alcance de cualquier comercio, empresa o negocio.



God be we us - Hernan Nieto, Gerente de God Be With Us.

Barranquilla; Colombia

Es un grupo de personas que proyectan la existencia de Dios por medio de una Marca, GOD BE WE US, en español Dios está con Nosotros. El énfasis es: el que adquiera los productos en los cuales se comercializa la marca como Manillas, Camisetas, Gorras, Stickers para carros, recuerden siempre que Dios toma el primer lugar en ellos. Cuenta con líderes de más de 50 países y gran parte de las utilidades son empleadas en donativos a fundaciones.



DM - Danilo Márquez, Propietario de Diseños y Modulares.

Barranquilla; Colombia

Compañía especializada en fabricación, diseños e instalación de muebles, modulares y diseño de oficinas a la medida del espacio disponible. Brindado elementos de la más alta calidad y un excelente servicio pos venta en el mantenimiento de las instalaciones destinadas. Diseños y Modulares Danilo Márquez, ha logrado consolidarse como una de las compañías más importantes y reconocidas en el medio, en la Costa Caribe contando con aportes a grandes proyectos privados y públicos.



Nebula Engineering - Juan Pablo García, Director Ejecutivo de

Nebula Engineering.

Medellín; Colombia

Nebula es una empresa especializada en el sector de transporte, sector energético y transaccional. Brinda soluciones Inteligentes con tecnologías de punta y en entornos de ciudad inteligente cautivan sus esfuerzos. Desarrollan una mejor administración de negocios y optimización de procesos de negocios basada en la tecnología de la información, electrónica y comunicaciones. Soluciones especializadas como servicio utilizando la tecnología.



Master Group - Arley Arango, Directo Ejecutivo Master Group

Medellín; Colombia

Master Group, es una compañía prestadora de servicios transaccionales, dedicada a integrar y facilitar la operación transaccional de los usuarios, convirtiéndose para ellos en su mejor aliado. Es una red de servicios de recaudo al alcance de todos. Cuenta con un gran portafolio con el fin de dar comodidad al cliente de realizar todas las operaciones en un mismo lugar. Los productoras sobresalientes son corresponsalía Bancaria con Bancolombia, Giros Nacionales, Recargas y Recaudo de facturas. Alrededor de toda Antioquia tienen 100 sucursales y as de 1000 comercios asociados.



Grifuron - Alfredo Cano, Director General GOL Colombia.

Bogotá; Colombia

Grifuron Colombia es un operador Logístico internacional dedicado a fomentar y desarrollar por medio del transporte para proyectos internacionales basados en activos que se especializa en proyectos industriales, basados en los Principios del Instituto de Gestión de Proyectos (PMI). Creando e implementando procesos de negocio que aplican las Mejores Prácticas a todas las funciones y disciplinas de la Compañía. Nuestro objetivo es ofrecer soluciones responsables para los requisitos de nuestros clientes, manteniendo al mismo tiempo un margen de beneficio acorde con el riesgo inherente del proyecto emprendido.



WLSC - David García, Director Comercial WLSC

Houston; USA

Multinacional dedicada a la intermediación logística, especializada durante muchos años en participación de proyectos en diferentes sectores como: Power Generation, Petróleo y energía, Construcción y Minería, Gasoducto y Refinaría, Militares y Heavy Lift, Transportation and Rigging. Fue fundada en 1986 y consistentemente recluta y cultiva expertos en logística de todo el mundo. Estos expertos aportan conocimientos de las industrias tan variadas como la generación de energía, petróleo, gas y la minería.

1.6.5 HIPÓTESIS DE TRABAJO

Fundamentados en los capítulos anteriores, especialmente teniendo presente el marco teórico y brindando solución a la problemática planteada se exponen las siguientes hipótesis:

- 1) En Colombia las fuentes de financiación existentes para proyectos en etapa de Startup's son eficaces y abarcan todo el mercado emprendedor, las entidades financieras son una solución para la inversión en empresas en etapa de arranque, ya que permiten a los emprendedores formar parte de capitales de riesgo, con proyectos de alto impacto, no siendo necesarias las plataformas colectivas del Crowdfunding en el país.

- 2) El Crowdfunding al suplir una financiación a compañías o proyectos en etapa de Startup's, no cuenta con las características permitidas en el país, así mismo la cultura colombiana no apoyaría tal iniciativa debido a la falta de cultura actual y la incertidumbre y sensibilidad que dejó en el país entidades no reguladas que realizaban captación de dinero.
- 3) El Crowdfunding es una alternativa de fuente de financiación para las Startup's, al ser banca en la sobra permite por medio del cumplimiento de especificaciones técnicas, financieras y legales que disminuyan los riesgos en el País. Igualmente la sensibilización y capacitación de los ciudadanos, genera una alta efectividad del uso de las plataformas como desarrollo de negociaciones de capital donde existan inversionistas y Startup's.

1.6.6 ANALISIS DE DATOS

El análisis en la investigación inductiva del presente proyecto será guiado por los paradigmas que algunos autores exponen. Vale esclarecer que el presente análisis no existe una forma correcta o estructurada e realizarlos, aun así se generan propuestas permitiendo a los investigadores del presente proyecto obtener mayor claridad en los datos obtenidos y guiarse por lineamientos utilizados por expertos en el tema. En el proceso de análisis que desarrollaremos se realizara basados en el estudio realizado por Piedad Cristina Martínez Carazo, 2006.

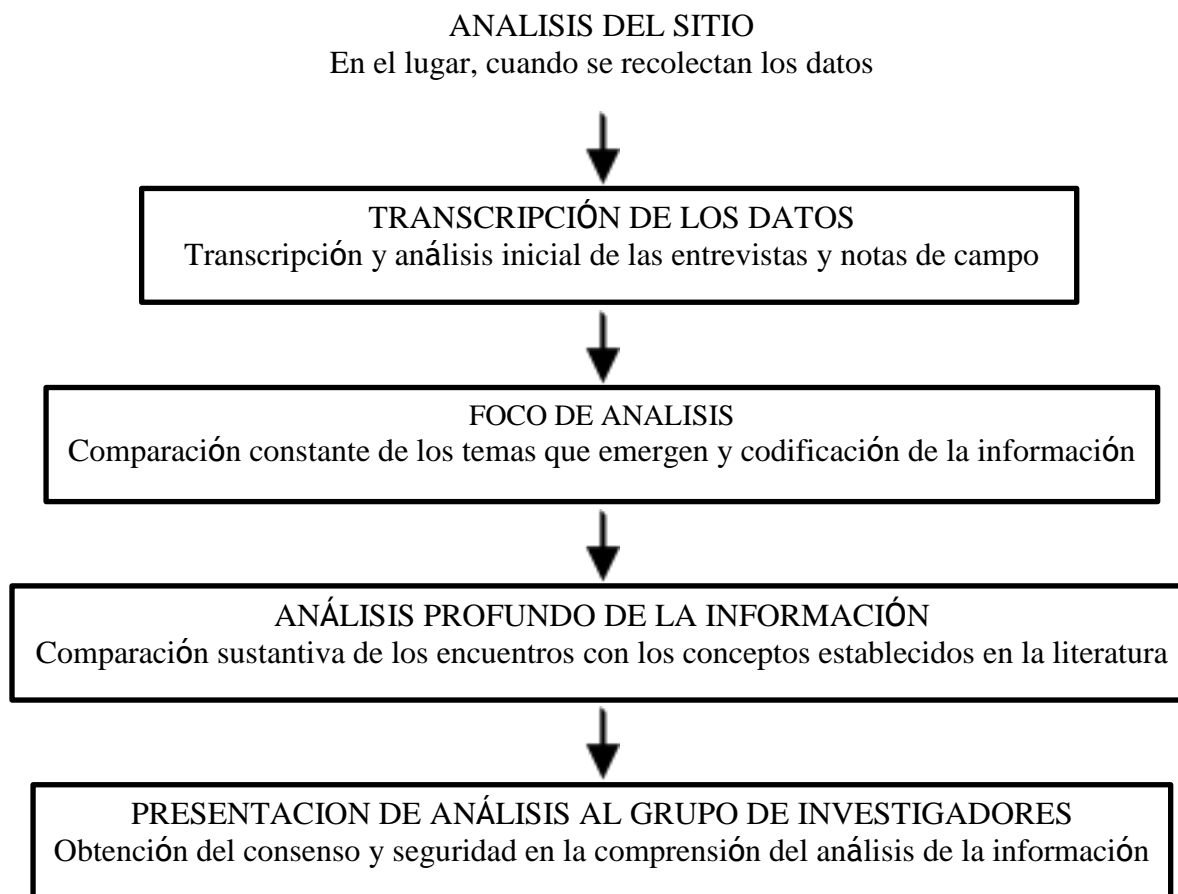


Ilustración No. 06. Fuente: Shaw (1999).

1.6.6.1. Análisis en sitio

En la fase número uno por medio de las entrevistas Filmadas en video, se realiza la recolección de la información, teniendo presente las actitudes del entrevistados y realizando un análisis del contexto y reacciones en medio de cada una de sus respuestas, como de la misma forma al momento de expresar las preguntas si hubo una contestación inmediata, incertidumbre en medio de las diferentes perspectivas que se le plantearon.

1.6.6.2. Transcripción de los datos Inmediatamente

A partir de las observaciones antes mencionadas y con un análisis conciso y concreto del sitio, nos dirigimos a transcribir de forma inmediata las observaciones realizadas. En este caso es recomendable hacer una lectura y relectura tanto de las transcripciones como de las notas de campo recolectadas, con el propósito de que el investigador se familiarice con los datos (Easterby-Smith et al., 1991), e iniciar el proceso de estructuración y organización de los mismos dentro de las respectivas dimensiones, variables y categorías, lo cual conduce a la comprensión del problema de investigación (Strauss Corbin, 1990).

1.6.6.3. Foco del análisis

En esta etapa, el investigador se centra en las áreas de interés que conduzcan a la comprensión del problema de investigación, a través de la concentración de los datos recolectados y su comparación constante con los códigos previamente establecidos⁴, para determinar las diferencias y similitudes con la literatura existente al respecto. Razón por la cual a esta etapa se le denomina: constant comparative method (Glaser & Strauss, 1967).

1.6.6.4. Análisis profundo de la información

Una vez desarrollada la etapa anterior se procede a efectuar un análisis profundo de la información, con el propósito de interpretar las relaciones encontradas entre las categorías establecidas con base en el marco teórico (códigos) y los datos obtenidos, e intentar explicar por qué existe dicha relación, lo cual conduce a la comprensión del fenómeno estudiado (conceptualización).

1.6.6.5. Presentación del análisis al grupo de investigadores

Esta etapa final envuelve la presentación de los encuentros que emergen desde el proceso descrito anteriormente, a cada uno de los participantes en la investigación (grupo de investigación y entrevistados), con el propósito de asegurar que el análisis realizado realmente refleja las respuestas y perspectivas de los entrevistados u observados⁵. Además, esta etapa permite formalizar un feedback y obtener el punto de vista de los distintos participantes, así como sus respectivos comentarios, que servirán para reevaluar la comprensión del problema, si es necesario.

1.6.7 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Título: Estudio de caso: Crowdfunding, aplicado a las Startup's en Colombia.

| | | | | |
|--|---|------------------------------|---|--|
| Objetivo General | Analizar el Crowdfunding como fuente de financiación para ser aplicadas en proyectos o compañías en etapa Startup's en Colombia | | | |
| Objetivos Específicos | Variables | Dimensiones | Indicadores | Preguntas / Ítem |
| Describir los procesos por los que debe pasar un Startup's para ser efectivo con el modelo de Crowdfunding en el país. | Proceso para efectividad del modelo | Roles | *Inversionistas *Emprendedores | 1. ¿Qué actividad económica tiene la empresa? ¿En qué sector trabaja? |
| | | | | 2. ¿Nos podría hacer una breve reseña histórica de la compañía? |
| Establecer indicadores de gestión y lineamientos estratégicos en la aplicación de un Crowdfunding para Startup's en Colombia | Indicadores de gestión y lineamientos estratégicos | Entorno empresarial del país | *Cierre de Grandes Compañías * Desempleo * Afecciones en Variables Económicas * Empresarios Visionarios * Cambio de enfoque * Persistencia del Mercado | 3. ¿Qué piensa de la Situación Económica del País? |
| | | Capacidad emprendedora | * Inversionista * Apoyo del Gobierno * Préstamo Bancario * Recursos Propios * Joint Venture | 4. ¿Cómo financiaste el proyecto? ¿Han galardonado la compañía por medio de concursos, bancos o gobierno? |
| | | | | 5. ¿Qué tan fácil fue acceder a estos? |

| | | | | |
|--|-------------------------------------|---|---|--|
| Identificar ventajas, políticas y riesgos al introducir una plataforma Crowdfunding en la cultura Colombia | ventajas, políticas y riesgos | Oportunidades | * Control Financiero * Control Legal * Claridad en el Modelo de Negocio | 6. ¿Crees que el Gobierno si apoya el emprendimiento en Colombia? |
| | | Conocimiento | | 7. ¿Has oído hablar del Crowdfunding o Micromecenazgo? |
| | | Análisis | | 8. ¿Crees que esta pueda ser la solución para generar oportunidades de modelos de negocios que se conviertan en proyectos de impacto socioeconómico en el país? |
| Describir los procesos por los que debe pasar un Startup's para ser efectivo con el modelo de Crowdfunding en el país. | Proceso para efectividad del modelo | Participación en las plataformas | Participación | 9. ¿Participarías en una plataforma de Crowdfunding? ¿Cómo crees que le iría a tu proyecto? ¿Cuál sería tu estrategia? |
| | | Interacción de usuarios con las plataformas | | 10. Haz realizado aportes a proyectos de Crowdfunding? ¿Cómo fue el proceso dentro de la plataforma? |

| | | | | |
|--|-------------------------------|-----------|---|--|
| Identificar ventajas, políticas y riesgos al introducir una plataforma Crowdfunding en la cultura Colombia | ventajas, políticas y riesgos | Políticas | * Financiación de un proyecto * Captación Ilegal * No Regulación Financiera * Falta de cultura y sensibilidad ciudadana * Plataformas Falsas * Políticas Colombianas No normatizadas | 11. ¿Cómo tropicalizarías el modelo de Crowdfunding, para que haga parte de la cultura de inversión del país? |
| | | Riesgos | | 12. ¿Qué riesgo crees que se enfrentan en estas plataformas? ¿Las políticas de entrada son claras en un país como Colombia? |
| | | Ventajas | | 13. ¿Cuáles son los beneficios que más resalta en un Crowdfunding según tu concepto empresarial? |

2. VENTAJAS DE UNA INVERSION TIPO CROWDFUNDING

Para las personas involucradas en un emprendimiento no es un misterio las dificultades que enfrentan al comenzar un nuevo proyecto, son innumerables las ideas de negocios o ideaciones que se escuchan y visualizan en la actualidad, es por esto que al ser un emprendedor no solo se emite un riesgo de plagio del proyecto, sino un desarrollo poco adecuado para captar clientes y aceptación en un mercado. Las Startup's se encuentran enfrentadas a un lento y difícil crecimiento, esto se debe a la poca capacidad monetaria que cuenta al momento de financiar sus costos y a las renuncias que pueden tener por no contar con una motivación financiera en un buen proyecto.

Al presentar ante varios emprendedores y personas con empresas creadas un nuevo modelo de inversión, se obtiene una respuesta afirmativa ante la inclusión de su compañía en este tipo de financiación, basados en opiniones en medio de las entrevistas realizadas por los investigadores y las ventajas que ha producido el Crowdfunding en otros país se describe y analiza los beneficios a los que se enfrentan las empresas que decidan acceder a una participación en plataformas de este tipo, clasificándolos por puntos claves:

2.1. Delimitación y promoción de productos o servicios de una Startup's

Como se expuso en párrafos anteriores las ideas que poseen las personas son innumerables, por esto es importante que sean muy bien definidas al ingresar a una plataforma de financiación Colectiva, el emprendedor se encuentra obligado a establecer cuáles son las metas a alcanzar en el proyecto, los servicios o productos que oferta la compañía y como será presentada ante unos usuarios interesados, buscando la participación de estos en aportes dirigidos al emprendimiento o Startup's.

2.2. Identidad para atraer consumidores del nicho de mercado

Los usuarios necesitan una identidad que se gane el corazón de ellos y los que están cerca de sus vidas, el Crowdfunding permite contar una historia llegado a los posibles clientes con el fin de convertirlos en promotores de la marca. El video de promoción cuenta quien es la empresa, que haces, como nació la idea y como se pueden hacer partícipes del proyecto. Ahora bien el enfoque principal del producto o servicio es la usabilidad y ajustabilidad a la vida de los interesados emitiendo una conexión proyecto-usuarios.

Las ideas de alto impacto proyectan en el publico una atención inmediata, los proyectos expuestos en una plataforma de micro mecenazgo permiten vivir experiencias sin aun tener la empresa en el mercado, las acciones de los propietarios hablan de cómo será el servicio futuro, por esto deben emplear respuestas sencillas y rápidas a los usuarios emitiendo honestidad ante las preguntas. El Crowdfunding no solo permite atraer gran cantidad de promotores sino a su vez un reconocimiento como marca y compañía ante los consumidores futuros.

2.3. Inversión mínima para alcance masivo

No existe una inversión nula de parte de los emprendedores, pero si es muy baja para el alcance que producirá, debe contar con buena proyección en la imagen de un video, una excelente imagen corporativa, Manejo de redes sociales, promoción en web y muy buenas recompensas para los inversionistas del proyecto, es la mejor forma de exponer el funcionamiento real del proyecto y mostrar la aceptación con muy baja inversión.

Las plataformas crean expectativas de lo que se va a producir, haciendo participe del proyecto a todos los promotores e inversionistas, genera un éxito conjunto debido a el empeño de ambas partes por que el proyecto salga adelante, es por esto que se debe realizar buenas inversiones en las recompensas atractiva que ocasione una promoción por parte de inversionistas del proyecto, para lograr atraer a futuros promotores a el mismo.

2.4. Retroalimentación del proyecto sin cambio de visión

La opinión de los usuarios son importantes para el proyecto porque dimensional el impacto que genera, contando con una imagen corporativa, un buen video promocional y los puntos expuestos en el numeral 3, se crea una imagen proyectada ante un público interesado mejorando la perspectiva con opiniones expresadas por el público, al interactuar con los usuarios y retroalimentar la Startup's sea para abarcar mercado o simplificar la idea, se garantizado mayor acogida estando expuestos masivamente, por lo que es de gran importancia considera sugerencias, discutir como un equipo y responde con honestidad. Pero sobre todo mantener y mejorar la visión.

El Crowdfunding concibe un vínculo único entre el proyecto y los aportantes del mismo, ofreciendo de parte de la compañía un proceso ideal e innovador a cambio de una retroalimentación sincera por parte del veedor, con esto se deduce que existirá un beneficio conjunto hasta para los proyectos fallidos dentro de la plataforma, debido a que será útil a largo plazo los datos proporcionados en el mercado para elevar la eficacia y eficiencia de nuevos proyectos en un futuro, que poco a poco ha tenido una mayor acogida en el mercado financiera:

Gráfico 2
Recaudación global del crowdfunding



Ilustración No. 07 Fuente: BBVA Reshear (2014)-3

2.5. Disminución parcial o total de la cadena de distribución

Se puede definir la cadena de distribución como el sistema por el cual transita un producto o servicio para ser puesto a disposición de un cliente o consumidor final, otra de las ventajas con que cuenta el Crowdfunding es la disminución parcial o total de intermediarios en la cadena de distribución, puesto que asegura una comunicación de propietario del proyecto con usuario final, con esto se emplea una distribución sana del producto para beneficio del inversor y propietario, transmitiendo el mismo con transparencia la pasión por la empresa y los clientes. SAP, (2.014).

2.6. Financiación del proyecto

La ultima y principal ventaja de un Crowdfunding es la que se conoce como el motivo de creación del mismo, financiar proyectos con micro-aportes de grandes masas, la razón principal por la que se genera una persona jurídica es transaccional, se brinda bienes o productos a cambio de un beneficio financiero, es por esto que al comenzar, una compañía debe contar con recursos que sostengan sus gastos, los emprendedores se les hace realmente complejo desarrollar un proyecto sin adquirir una inversión para el mismo.

Los Bancos juegan un papel social definido en la actualidad, las solicitudes de préstamos tienen un nicho de mercado delimitado al realizar estudios para la aprobación toman en cuenta requisitos como: experiencia crediticia, capacidad de pago, veces que ha solicitado un crédito, score en el buró del crédito, edad, ingresos, entre otros. Omitiendo de antemano a los emprendedores en formación con proyectos exitosos, pero que no alcanza el más mínimo requisito para adquirir un capital “prestado”. Es por esto que el Crowdfunding se convierte en la mejor manera de financiar un impactante y gran proyecto a un nicho de mercado que no encaja en ninguna de las actuales entidades financieras.

3. RIESGOS DE INTRODUCCION DE UN CROWDFUNDING

Los riesgos de la introducción de un Crowdfunding a un país que no ha ingresado en sistema no convencional ni tradicional son altos en el punto de aceptación del mismo, en Colombia la cultura se ha dirigido a lo tradicional sin dejar chance a introducción de nuevos modelos de inversión, esto ha creado estereotipos y auto exclusión de las personas, siendo así comienzan a definirse detalladamente las clases sociales en nuestro país. Los bancos son los directores de las finanzas y economía de Colombia, los ciudadanos son sometidos a mover sus recursos por estos.

La falta de cultura en el país es la brecha de entrada de una plataforma, como primera instancia se presencia una incultura en los aportes por internet, los ciudadanos tiene miedo a utilizar los medios digitales para realizar pagos o donaciones, la incredibilidad en la web es la barrera más difícil de romper, la falta de educación en este medios es lo que ha hecho que muchas personas desistan de su utilización, razones como el miedo a que le roben contraseñas de cuentas, suplantación de identidad y números de tarjetas de crédito son los motivos por las cuales existe un riesgo inminente en la introducción de un Crowdfunding.

Aun así según Victoria Virviescas (2013), asegura que para el año, la Cámara proyecta que el incremento de ventas por internet será del 45 por ciento en Colombia, porcentaje exponencial con una línea de base baja comparada con otros países de la región. “Hay respuesta en la demanda en razón a que día a día la industria ofrece mejores opciones en descuentos, formas de pagos y entregas.

En el caso de las compras en línea, la tendencia es generar cada vez mejores procesos, cómodos y mejores servicios, que se traducen en precios competitivos y descuentos; flexibilidad en horarios de entrega, facilidad en devoluciones, diversidad en formas de pago y soporte de las tiendas, entre otros”, explicó Virviescas. Dada esta perspectiva de mercado define que el Crowdfunding es una opción de inversión y compra para la cultura cambiante en el país.

El banco BBVA a través de un estudio presentado en el observatorio económico digital del 28 de Octubre del 2014, expone varios esquemas y conceptos del Crowdfunding, mencionando el estado de este tipo de sistemas en Latinoamérica manifestando:

Los países de la región no han establecido una regulación específica para las plataformas de Crowdfunding financiero, que han empezado a surgir —todavía de forma incipiente— acogiéndose a la normativa existente. En este sentido, las diferencias regulatorias entre los países están siendo determinantes a la hora de permitir o no el desarrollo de las plataformas de equity Crowdfunding, que son las que suelen estar sometidas a más restricciones normativas. En México, Brasil y Chile, el marco legislativo, aunque incierto en algunos casos, ha permitido el surgimiento de plataformas con este modelo de negocio, pero sometidas a ciertas limitaciones.

En México, el equity Crowdfunding está restringido a inversores calificados conforme a la Ley del Mercado de Valores, para lo cual deben haber mantenido un nivel mínimo de inversiones en el último año o haber tenido ingresos superiores a cierto nivel en los dos últimos años. En el caso de Chile, para sortear la regulación de las ofertas públicas, los inversores solo pueden participar en las plataformas previa invitación nominativa por parte de alguno de los emprendedores que solicita financiación.

Por su parte, la normativa brasileña establece un límite anual (2,4 millones de reales) a la cantidad de capital que una empresa puede levantar mediante la emisión de participaciones sin someterse al registro y los requisitos convencionales. En el extremo opuesto, la legislación peruana no permite el equity Crowdfunding 4. En general, las restricciones y la incertidumbre normativa están siendo un freno al desarrollo del Crowdfunding financiero, y particularmente el de renta variable, en Latinoamérica”

Esto es muestra, de una falta de normatividad pero de una gran oportunidad para el desarrollo de procesos de emprendimientos a través de plataformas de financiación tipo Crowdfunding, donde se busque la estimulación de inversionista para que interactúen su capital en medio de los modelos de negocios presentados por los emprendedores con la esperanza de concebirlo para lograr un objetivo social reconocido y expuesto.

Desde el ámbito financieros los riesgos a los que se someten las plataformas es que operan en la banca en la sombra es decir, operan fuera del alcance de las entidades de regulación del nacional, la menor regulación de este mercado alternativo y la informalidad con la que operan algunas de estas plataformas aumentan los riesgos de liquidez y solvencia a los que se someten los inversores. Para minimizar este riesgo que se presenta por parte de los aportantes, “Deben asegurarse que la plataforma en la que inviertan ofrece la transparencia suficiente tanto a nivel de selección de proyectos o préstamos, como de comisiones, gestión de riesgo”, asegura Pablo Díaz, (2014).

Otros riesgos asociados a la introducción de un Crowdfunding, no son tan trascendentales pero aun así significan gran parte de la introducción y participación en el mismo, la no regulación de información entre los dos jugadores se puede ver agravada por una de las dos partes, produciendo una pérdida financiera en cualquiera de las dos debido a la información mal utilizada. Del mismo modo existe la posibilidad de sufrir pérdidas por fallos en los procesos de los sistemas internos de la plataforma, ocasionados por errores humanos o por las consecuencias de acontecimientos externos a la operación que afecten al proceso de la misma. BBVA Research, (2014). Es por esto que se debe emplear total transparencia en el proceso y acceso desde todos los involucrados en el proceso del intermediario hacia el usuario o emprendedor.

Por último, aunque se están empezando a desarrollar normativas para regular las operaciones financieras de segunda base, se ha creado incertidumbre sobre la aplicación de las normas locales dentro del contexto global en el que nace el Crowdfunding, dado que la accesibilidad a la operativa en Internet es transfronteriza. La mala coordinación entre los reguladores de diferentes países puede provocar un mercado fragmentado con normatividades específicas para regular estas operaciones con dos objetivos: por un lado, proteger al inversor no acreditado y por otro, favorecer el acceso a la financiación por parte de Startup's o pequeñas empresas, que son las que encuentran dificultades para costearse en el mercado financiero convencional. Actibva, (2011).

4. POLITICAS DE UN CROWDFUNDING EN COLOMBIA

Actualmente no existen regulaciones del ingreso de una plataforma Crowdfunding en el país, sin embargo las entidades financieras y bancarias aportan su opinión sobre los Crowdfunding, definiendo las políticas convenientes para los movimientos colaborativos en el ámbito socioeconómico de la mano con medios web y uso de tecnologías. “Hemos visto una explosión de interés en el Crowdfunding en los responsables políticos, en los académicos, en los gobiernos y en los think tanks de todo el mundo”. Richard Swart, (2014). No es una tendencia, ni una nueva moda en el sector financiero, es un nuevo sistema de financiación que tiene mucho que decir y “Está transformando el espíritu empresarial emprendedor, la innovación y las primeras rondas de capital riesgo”.

Las entidades financieras aprueban al Crowdfunding como una nueva forma de conquista a un nuevo mercado, y garantizan que no son competencias de estas entidades debido a que el fin y nicho de mercado no es el mismo que el sistema financiero tradicional. Es más, se reconoce como modelos complementarios y no excluyentes. La crisis económica ha permitido abrir mercados alternativos, en forma de financiación colaborativa de todo tipo. A continuación se analiza las políticas estipuladas para el ingreso de una plataforma, incluyendo o complementando el sistema financiero actual:

Las plataformas Crowdfunding no son entidades de depósito, actúan como intermediarios y gestores de una idea expuesta al público, es decir la captación de depósitos no se presenta en entidades de Crowdfunding es por esto que no se requiere ficha de autorización correspondiente, ni están bajo el paraguas de los correspondientes fondos de garantía de depósito, tampoco

cuentan con establecimiento financiero de crédito. Por esto el pasivo financiero que adquieren los inversores no es un depósito.

La innovación es una política intrínseca en una plataforma, el inversor es atraído no por la experiencia de un Crowdfunding sino por el alto impacto que representa un proyecto. Las novedosas ideas que desarrollan estas plataformas disminuyen cualquier experiencia en el mercado de compañías establecidas y funcionales, debido a que brinda mejoras de productos existentes, que permiten competir con compañías que cuentan con experiencia en el mercado. La impulsión que emplea la exposición de una Startup's en la web acelera el tiempo de reconocimiento de productos o marcas a desarrollar.

Lo que en la banca tradicional se le conoce como Scoring, el Crowdfunding lo estudia de forma diferente, el sentido que se destaca es la aplicación de formularios de ingresos con datos específicos que permite estudiar el perfil del emprendedor, a través de su reputación digital, este tipo de información extrae con el análisis de datos y de respuestas a ciertas preguntas, la forma de interactuar con la plataforma y los tipos de respuesta, con herramientas como estas el cliente demuestra su comportamiento en la plataforma, lo que permite crear un modelo efectivo de estudio en la internet.

La importancia del cliente es muy marcada en el funcionamiento de estas plataformas, el nuevo modelo permite garantizar excelentes servicios a los clientes a la hora de realizar sus ofertas, esto se debe en gran parte a la aplicación de nuevas tecnologías que permiten tener un contacto rápido y eficiente del propietario de la empresa o de la plataforma hacia su cliente, promotor, aportante,

inverso o usuario. De esta manera la política de respuesta inmediata desarrolla una apropiada comunicación entre los involucrados en el proceso.

Previo a analizar las políticas de entrada a un país como Colombia se podría resaltar el estado de arte de este tipo de iniciativa en otras partes del mundo como lo muestra el observatorio económico digital del banco BBVA para el 2014, que expuso que para los Estados Unidos:

En septiembre de 2013 entró en vigor el título II de la JOBS Act (The Jumpstart Our Business Startup's Act) que permitía a las Startup's anunciar públicamente emisiones de capital a través de plataformas online. El título III, "Crowdfunding", que permitirá la participación en estas plataformas a todo tipo de inversores todavía no ha entrado en vigor, a pesar de que estaba previsto para 2014. Así, el título III introducirá una excepción a la Securities Act de 1933 y permitirá por primera vez la participación en las plataformas de equity Crowdfunding (con ciertos límites) a todo tipo de inversores y no solo a los acreditados (aquellos con un ingreso anual superior a 200.000 dólares o una riqueza neta superior a 1 millón de dólares, o que formen una unidad familiar con unos ingresos anuales superiores a 300.000 dólares).

Se requiere que la emisión se haga a través de un broker o plataforma registrada en la Securities and Exchange Commission (SEC) y se establecen los siguientes límites:
Para el emisor: la cantidad agregada de títulos vendidos al total de inversores en los

últimos doce meses• no puede superar 1 millón de dólares. Para el inversor: la cantidad agregada de títulos comprados en los últimos doce meses no puede• superar: Para inversores cuyo ingreso anual o riqueza neta sea inferior a 100.000 dólares, el mayor entre— 2.000 dólares o el 5% del ingreso anual o riqueza neta. Para inversores cuyo ingreso anual o riqueza neta sea igual o superior a 100.000 dólares, el 10% del— ingreso anual o riqueza neta hasta un máximo de 100.000 dólares.

La legislación de los Estados Unidos empieza a mostrar una sensibilidad por las inversiones masivas en proyectos y con fines puntuales, fuera de plataformas bursátiles para concentrarse en sistemas de apoyo al desarrollo de Startup's que promuevan la innovación y por ende el desarrollo global con las ideas presentadas, por cualquier emprendedor. Para el caso de Europa,

La Comisión Europea está trabajando en entender este nuevo modelo de financiación, su evolución y sus riesgos. En el último año ha desarrollado talleres y consultas públicas entre sus ciudadanos, creando el 25 de Junio de 2014 un Comité de Expertos en la materia (ECSF “Europea Crowdfunding Stakeholder Forum”) que asistirá a la Comisión para generar información y modelos de formación a emprendedores, así como para establecer nuevas políticas y desarrollar mejores prácticas y/o procesos de certificación.

El Comité, formado por asociaciones de consumidores, representantes de emprendedores, asociaciones de plataformas, investigadores e instituciones financieras o business angels, trabajará de forma paralela a otros talleres

regulatorios en los que se discutirán los obstáculos e inconsistencias que pudieran existir en las aproximaciones regulatorias nacionales.

No parece estar entre los objetivos inmediatos de la Comisión el desarrollar un marco normativo nuevo vinculado al fenómeno del Crowdfunding, sino más bien promocionar su despliegue en un entorno de confianza, tratando a la vez de desglosar cómo esta nueva modalidad de financiación encaja dentro del entorno financiero y, en todo caso, prepararse para acciones futuras que contemplen reglas específicas de aplicación a nuevos modelos de negocio que estén fuera del alcance regulatorio actual. Por su parte, algunos Estados Miembro sí han utilizado el marco regulatorio, o existen iniciativas al respecto, para establecer las pautas que legislen el Crowdfunding en su territorio. Italia: Nueva regulación desde junio de 2013 La Commissione Nazionale per le Società della Borsa (CONSOB) ha sido el primer organismo europeo que ha regulado específicamente el equity Crowdfunding.

En junio de 2013 se aprobó la regulación n° 18592, una de las medidas propuestas por el Decreto Crescita bis, destinado a promover el crecimiento económico mediante el apoyo a Pymes. Esta norma establece el marco legal para la captación de fondos por parte de Startup's vía plataformas online.

Las Startup's que pueden participar en estas plataformas tienen que tener su sede en Italia y ser consideradas "innovadoras", es decir, han de cumplir una serie de

requisitos específicos entre los que se encuentra un fuerte componente tecnológico y de inversión en I+D+i. La nueva ley se compone de tres apartados, en los que se detallan las disposiciones generales, la obligación de registro y la regulación aplicable a las plataformas, así como las normas aplicables a las emisiones de títulos a través de las plataformas.

Dentro de estas reglas cabe destacar las siguientes: Todas las plataformas tienen que estar registradas en CONSOB. Regulación aplicable a las plataformas:

- Si los gestores son bancos o sociedades de inversión tendrán que cumplir con la regulación del MiFID2 y solo tendrán que comunicar la intención de gestionar la plataforma.*
- Si los gestores son otro tipo de empresas deberán solicitar autorización expresa a CONSOB pero la regulación aplicable será más laxa (aunque en todo el caso la emisión tendrá que llevarse a cabo a través de un broker profesional, es decir, un banco o sociedad de inversión) siempre y cuando no se superen los siguientes límites:*

1) La Directiva sobre los Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID, por sus siglas en inglés) armoniza a nivel europeo la regulación sobre instrumentos financieros con el fin de mejorar la transparencia y eficiencia de los mercados, así como garantizar la protección del inversor. La cantidad de títulos vendida a un inversor no supera los 500 euros por emisión o los 1000.

- Euros en el total de emisiones durante un año. 5.000 y 10.000 euros si el inversor es una persona jurídica.*
- En todo caso los inversores deberán rellenar un*

formulario indicando su conocimiento acerca de los riesgos de la inversión. No hay límites para los inversores. • Para cada emisión, al menos un 5% de los inversores tienen que ser profesionales para que se puede • completar la operación. Las emisiones que no superen los 5 millones no tendrán que presentar folleto de emisión.

• Reino Unido: nueva regulación desde abril de 2014 En Reino Unido, la Financial Conduct Authority (FCA) introdujo en abril un nuevo marco regulatorio, PS14/4: The FCA's regulatory approach to Crowdfunding over the internet, and the promotion of non-readily realisable securities by other media, para las plataformas de crowdlending, que anteriormente estaban fuera de sus competencias, y añadió nuevas normas para las plataformas de investment-based Crowdfunding, una categoría que incluye tanto la intermediación de acciones como de títulos de deuda.

La FCA impone una regulación más estricta para este segundo grupo de plataformas, restringiendo el tipo de clientes a los que pueden realizar ofertas directas, mientras que opta por una regulación menos restrictiva para las plataformas de lending, al considerar que acarreen menor riesgo para los inversores. Una de las principales novedades para las plataformas de crowdlending es la obligación de mantener un capital mínimo en función del volumen de los préstamos que intermedien.

Además, deben aplicar una normativa para proteger el dinero de los clientes cuando esté en sus manos y tener acuerdos en vigor para que, en caso de cierre de la plataforma, los contratos de los préstamos pendientes sigan siendo gestionados conforme a lo acordado. El resto de la normativa introducida son reglas generales

de conducta sobre la información que deben ofrecer, el tratamiento de las reclamaciones y el envío periódico de datos a la FCA. En general, gran parte de la regulación introducida en abril ya formaba parte de los códigos de conducta que la industria había adoptado a través de sus dos principales asociaciones

2. *En cuanto a las plataformas de equity Crowdfunding o de títulos de renta fija, la revisión normativa les prohíbe realizar ofertas directas a clientes minoristas no asesorados a menos que estos cumplan alguno de los siguientes requisitos: (i) tener ingresos anuales superiores a 100.000 libras o una riqueza neta de 250.000 libras (excluyendo vivienda principal, pensiones y ciertos seguros), (ii) estar catalogados como inversores sofisticados, (iii) certificar que no van a invertir más del 10% de su patrimonio (excluyendo vivienda principal, pensiones y ciertos seguros) en ese tipo de activos o (iv) estar vinculados al capital riesgo o las finanzas corporativas. Además, siempre que los clientes no reciban asesoramiento profesional, las plataformas deben comprobar su idoneidad antes de enviarles ofertas directas.*

- *Francia: entrada en vigor de la legislación en mayo de 2014 A finales de mayo el gobierno francés aprobó la regulación n° 2014-559, de aplicación a partir de octubre, que exime a las plataformas que emiten instrumentos financieros del cumplimiento de las reglas establecidas por la Autorité des Marchés Financiers (AMF).*

La norma francesa incluye medidas diferentes según las plataformas ofrezcan operaciones de crowdlending o equity. En el primer caso, se crea un registro oficial para aquellas plataformas que no sean gestionadas por bancos o sociedades de inversión, Intermédiaires en financement participatif (IFP), se obliga a que los contratos se

formalicen por escrito y, por último, se imponen límites tanto al emisor (1 millón de euros por proyecto) como al inversor (1.000€ por proyecto, ampliable a 4.000€ en caso de ser préstamos sin intereses).

En el caso del equity Crowdfunding se crea un registro oficial para aquellas plataformas que no sean gestionadas por bancos o sociedades de inversión, Conseil en investissement participatif (CIP), y se imponen límites al emisor (1 millón de euros durante 12 meses), pero no al inversor. Alemania: propuesta normativa en julio de 2014. La propuesta de ley de protección al inversor minorista (Kleinanlegerschutzgesetz), publicada en julio de 2014, contempla que la norma sobre productos de inversión (VermaAnIG) se aplique también a los préstamos subordinados con participación en los beneficios, que es la modalidad predominante de Crowdfunding financiero en Alemania, y que hasta ahora estaban fuera del alcance de esa ley.

Pero al mismo tiempo, el borrador legislativo propone introducir una excepción para que estos préstamos, cuando cumplan ciertos requisitos, estén sometidos a una regulación más laxa, de forma que, por ejemplo, las ofertas no tengan la obligación de registrar un folleto oficial. Los requisitos que deben cumplir las plataformas para acogerse a esta excepción son: Emisiones máximas por proyecto de 1 millón de euros.

- Se negocien préstamos subordinados y/o con participación en beneficios.*
- Inversiones máximas de 10.000€ por inversor.*
- No obstante, estas plataformas deberán disponer de la correspondiente licencia y, siempre que un inversor vaya a invertir más de 250€, estarán obligadas a emitir un folleto simplificado que deberá ser firmado manuscritamente por el inversor. Además, el borrador limita las posibilidades*

de publicidad de las ofertas de inversión. España: regulación en proceso de desarrollo durante 2014 Durante 2014 se ha desarrollado una propuesta legislativa para las Plataformas de Financiación Participativa (PFP) o Crowdfunding.

La propuesta inicial de finales de febrero incluida en el Anteproyecto de Ley (APL) de Fomento de la Financiación a Pymes se ha desarrollado incluyendo la opinión de los agentes y en el mes de octubre se ha remitido el texto al Congreso de los Diputados. La propuesta es muy completa y, además de proteger al consumidor (con la definición de inversor no cualificado), apoya al desarrollo de una nueva forma de financiación no bancaria, tan importante en el entorno actual de recuperación económica.

Las PFP en España son aquellas que de manera electrónica ofrecen financiación con un rendimiento dinerario con actividad en el territorio nacional, incluyendo a aquellas que están en el extranjero pero que ofrecen productos para los residentes en España o cuyo objetivo es captar clientes en España. Los proyectos a financiar sólo podrán ser de tipo empresarial, formativo o de consumo. Los instrumentos que estas plataformas pueden ofrecer son: obligaciones, acciones ordinarias, acciones privilegiadas, participaciones de sociedades de responsabilidad limitada y préstamos participativos.

Todas las plataformas que quieran operar en territorio español deben estar inscritas en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), con la implicación del Banco de España, cuando la actividad consista en la intermediación de préstamos. Se incluyen ciertos límites para el inversor, los proyectos y las plataformas. Así, el inversor no acreditado (los inversores acreditados no tienen límites) se debe comprometer a: Invertir un máximo de 3.000 euros en un mismo proyecto • Invertir un máximo de 10.000 euros

en el conjunto de PFP durante 12 meses • Por su parte, los proyectos tienen las siguientes limitaciones: sólo un proyecto por promotor en una misma plataforma y un máximo de dos millones de euros de financiación al año en cada una de las plataformas (en una ronda o sucesivas rondas).

Por último, las plataformas no pueden ejercer actividades reservadas a empresas de servicios de inversión ni entidades de crédito y tampoco pueden desarrollarse mecanismos de inversión automáticos. Adicionalmente, las PFP tienen determinadas obligaciones de información, cumplimiento normativo, honorabilidad de sus socios o requisitos de capital social.

Las políticas de ingreso de un Crowdfunding al introducirse en una cultura colombiana son las expuestas en los párrafos expuestos tomando en cuenta de igual forma las políticas de otras regiones del país, la primera es que no son entidades de depósito, segunda la innovación en los proyectos, el estudio (Scoring) se realiza por medio de la misma plataforma y por último el cliente requiere una respuesta inmediata. Según la tropicalización de las plataformas se genera nuevas políticas, basados en los requisitos que toma una entidad bancaria al momento de estudiar un crédito se favorece el sector no cubierto por ellas, por lo que cambian las políticas de ingreso.

El ejercicio de investigación aplicado dio una muestra en que los entrevistados manifestaban que la legislación nacional debe tratar estos temas con sensibilidad de manera que se busque proteger a los inversionistas y se estimulen este tipo de iniciativas de forma que se lleguen a posibilidades de innovadores modelos de negocios en cualquier ámbito, que proyectos de investigación pasen de ser prototipos de estudio a ser proyectos empresariales de alto impacto social.

5. MODELO ESTRATEGICO

Toda organización social bien sea con fines de lucro o no, cuenta con la existencia de un modelo en diferentes aspectos que permita tener un precedente que facilite el accionar de los integrantes que conforman dicho organismo, a lo cual se le denomina modelo empresarial o modelo de negocios. Sin embargo, dicho modelo empresarial que describe el mecanismo que constituye la forma de generar ingresos o beneficios, a través de estrategias está conformado por otros modelos como son el caso del modelo operativo, funcional, económico-financiero, que permite determinar un modelo de negocios y un modelo estratégico para desarrollar la misión y alcanzar la visión de negocio.

Siendo así, se hace necesario que cualquier tipo de iniciativa Crowdfunding despliegue un modelo empresarial, y de sus componentes para lo cual se propone que dentro de un proyecto de fondeo masivo se deba contemplar los parámetros que a continuación se mencionan. En un modelo operativo, que define la forma en que un producto llega al público objetivo enfocado a un Crowdfunding, se debe contar principalmente con una plataforma de gestión transaccional que permita cargar y mostrar las iniciativas de los emprendedores y con ello dinamizar con los inversionistas, esta plataforma debe contar con convenios de promoción a través de redes de universidades, redes de empresarios, cámaras de comercio, grupo de inversionistas, y demás personal interesados en la gestión de proyectos de la tipología por la cual se crea el Crowdfunding.

Los dineros captados deben gestionarse por la misma plataforma que debe estar integrada con pasarelas de pago de bancos reconocidos desde donde los inversionistas o colaboradores hagan sus trámites, sin embargo se cuenta con una regla general: Para que se descuenten los valores donados, se debe contemplar que la totalidad de los recursos estén garantizados en cuanto a voluntades, para que sean descontados de los colaboradores no sin previo aviso. Una vez una plataforma de Crowdfunding es lanzada al mercado, e inicie su labor, debe contar con un equipo de trabajo que propenda por garantizar el uso eficaz de los recursos, la veracidad de los proyectos, y el crecimiento constante de la organización que soporta la actividad de Crowdfunding. Este equipo es contemplado por la estructura presentada en la ilustración No. 08.

Con esta estructura podemos contemplar una estructura funcional donde cada proyecto para tener un ingreso a la plataforma debe pasar por un proceso determinado por el mismo mapa funcional donde pasan por un proceso de evaluación a través de los analistas, y se inicia el procedimiento para poner en el mercado la iniciativa. De esta manera podemos determinar, unos costos de operar lo cual fundamenta el modelo de negocios o empresarial, el cual se depende de los beneficios esperados de acuerdo al análisis eficiente de proyectos y de su ejecución, donde ganan de acuerdo al recaudo un porcentaje estipulado.

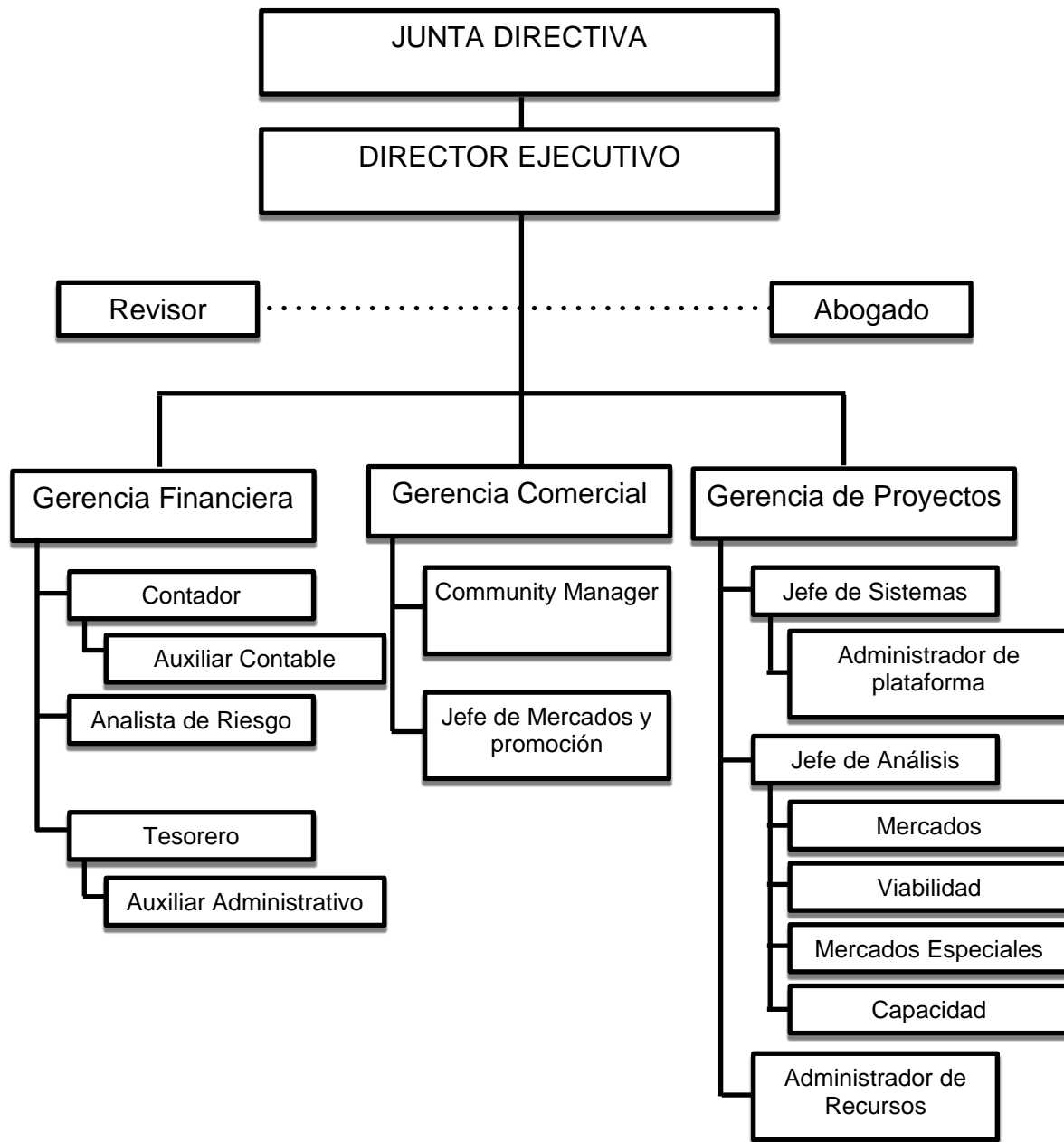


Ilustración No. 08. Elaboración Propia

De esta manera el modelo estratégico de un Crowdfunding de acuerdo al modelo empresarial, en mención, debe fundamentalmente velar por la búsqueda de proyectos que garanticen su ejecución, ofreciendo un acompañamiento real a proyectos de alto impacto social en cualquier ámbito, de manera que una vez contemple una planeación asertiva permita la búsqueda de capital para seguir ejecutando, garantizando a las partes el éxito de inversiones, siendo así el paso siguiente hallar una población interesada en un tema alineado con el proyecto a fondear de manera que se gesten las inversiones soportadas en un modelo empresarial real y comprobado que garantiza el fin de los recursos.

6. INDICADORES DE GESTIÓN

Como parte de un modelo estratégico, cabe resaltar que se hace necesaria una forma de medir la buena gestión del sistema operativo aplicado de un Startup's, lo cual podría ser estableciendo por indicadores de gestión que al superar las medidas de estos indicadores, se convierten en una muestra de éxito de la viabilidad del emprendimiento. Un indicador de gestión son medidas utilizadas para determinar el éxito de un proyecto o una organización. Los indicadores de gestión suelen establecerse por los líderes del proyecto u organización, y son posteriormente utilizados a lo largo del ciclo de vida, para evaluar el desempeño y los resultados. (Degerencia, 2015)

Dichos indicadores de gestión deben ser basados en el modelo empresarial y de negocios que plantea el emprendedor, para lo cual como mínimo deben establecer un indicador financiero donde midan la capacidad de convertir la inversión en capital líquido, así como también un indicador de la efectividad de las operaciones de manera que se pueda medir como las actividades anteriores a la presentación a un inversionista hayan sido efectivas. Un ejemplo de indicadores para emprendimientos los pudo montar la universidad de Lima a través de Miguel Arroyo, (2014).

INDICADORES DE GESTIÓN

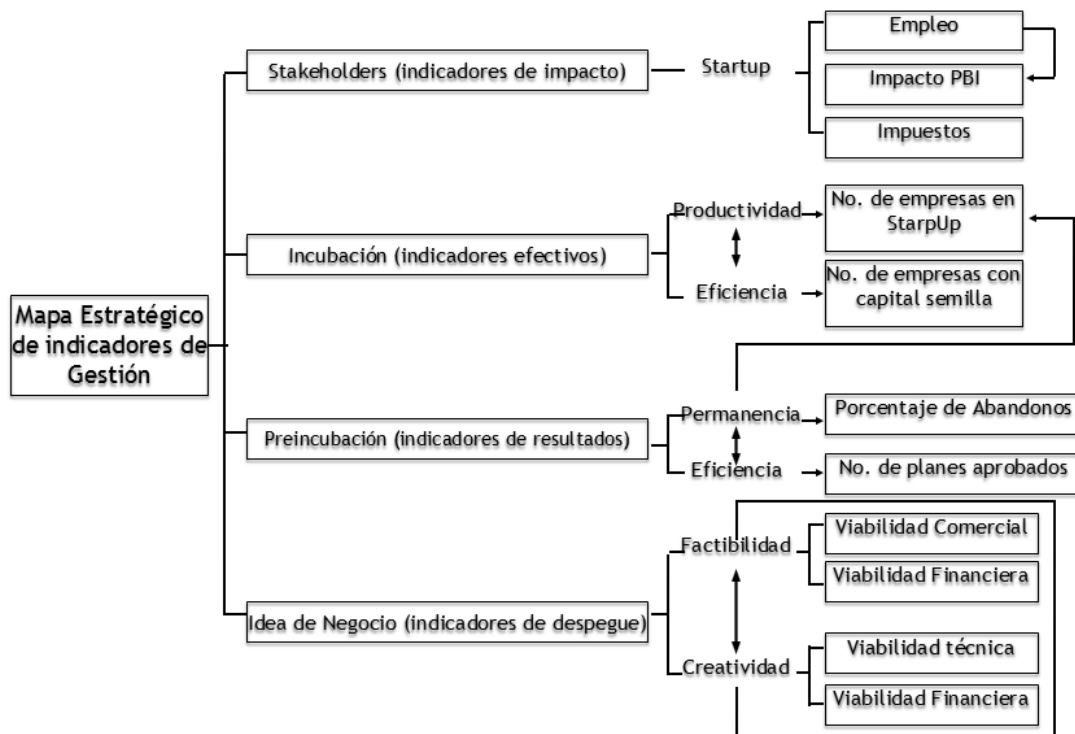


Ilustración No. 09. Fuente: Miguel Arroyo, 2.014

De forma que para un Crowdfunding la prioridad en medición deberá siempre procurar la disminución de riesgos de los inversionistas y con ello el capital confiado a las Startup's. Por tanto, deberán buscar que los indicadores principales sean de carácter financiero, donde se investigue el producto o servicio que se desarrolla para cumplir con las siguientes características:

COSTOS Y GASTOS: 60% sobre el valor del precio; INVERSIÓN: 100% de la inversión cubra la gestión del proyecto a su finalidad y cuente con un fondo de protección; UTILIDAD NETA: 12% sobre el precio de venta y el 4% como TIR De la inversión general de manera que estos se estudien a partir de la entrega de los documentos financieros flujos de caja, modelos económicos, modelo de negocio, análisis financieros, entre otros documentos que permitan aplicar los indicadores de gestión para protegerse las inversiones.

SCORING: El Scoring es una forma de análisis como se asigna una calificación por medio de unos estándares para responsabilizar a un ente de un capital en su uso. Frente a esta posibilidad son muchas las capacidades que con una plataforma de Crowdfunding se pueden desarrollar, el BBVA en su informe anual observatorio económico digital presenta que un Scoring para una Startup's:

Más allá de los métodos tradicionales de Scoring basados en la información histórica del comportamiento crediticio del cliente, algunas plataformas, como la británica Zopa, y otras plataformas emisoras de crédito online, como Lenddo o Kredit24, buscan extraer información adicional del prestatario que complemente al perfil de riesgo habitual. Así, el análisis semántico de las respuestas a ciertas preguntas, la forma de interactuar con la plataforma, los tiempos de respuesta, etc., se convierten en nuevas variables que se unen a la información crediticia tradicional para configurar un nuevo modelo de Scoring. Se trata de conocer al cliente en una relación digital en contraposición al conocimiento obtenido a través de la relación presencial en una oficina física.

La reputación digital del solicitante o del proyecto puede también incorporarse como variable en el cálculo del perfil de riesgo de cada solicitante. Para su medición se utilizan datos como el número de visitas a la Web del proyecto o al perfil en la propia plataforma, el número de “me gusta” recibidos u otras referencias positivas en perfiles públicos, el número y calidad de sus contactos en otras redes sociales, etc. A pesar de que los datos obtenidos de la Web pública pueden no tener suficiente calidad, lo cierto es que toda esta información digital se torna más útil cuando se aplica a sujetos de los que apenas se tiene conocimiento relacionado con su historial de crédito.

En ese sentido, la banca puede incorporar a su forma de evaluar el riesgo estas nuevas herramientas que permiten conocer al cliente y a su entorno cuando hay escasez de información financiera y complementar el conocimiento de los que ya son sus clientes. En cualquier caso, y sobre todo si se trata de personas físicas, es necesario tener en cuenta que son de aplicación medidas de protección de datos de carácter personal que garanticen los derechos de privacidad de los clientes.

7. PROCESO INTERNO

La forma más sencilla de demostrar el proceso de una plataforma tipo Crowdfunding, es con una ilustración que ejemplifique cada paso a seguir por el emprendedor exponente de la idea y un usuario inversor o aportantes, partiendo de esto se crea la ilustración N. 03. Realizando un posterior análisis de cada uno de los pasos a transitar por los jugadores (Emprendedor y Usuario). Cabe aclarar que no todas las plataformas cuentan con un proceso específico pero tienen en cuenta el proceso expuesto a continuación.

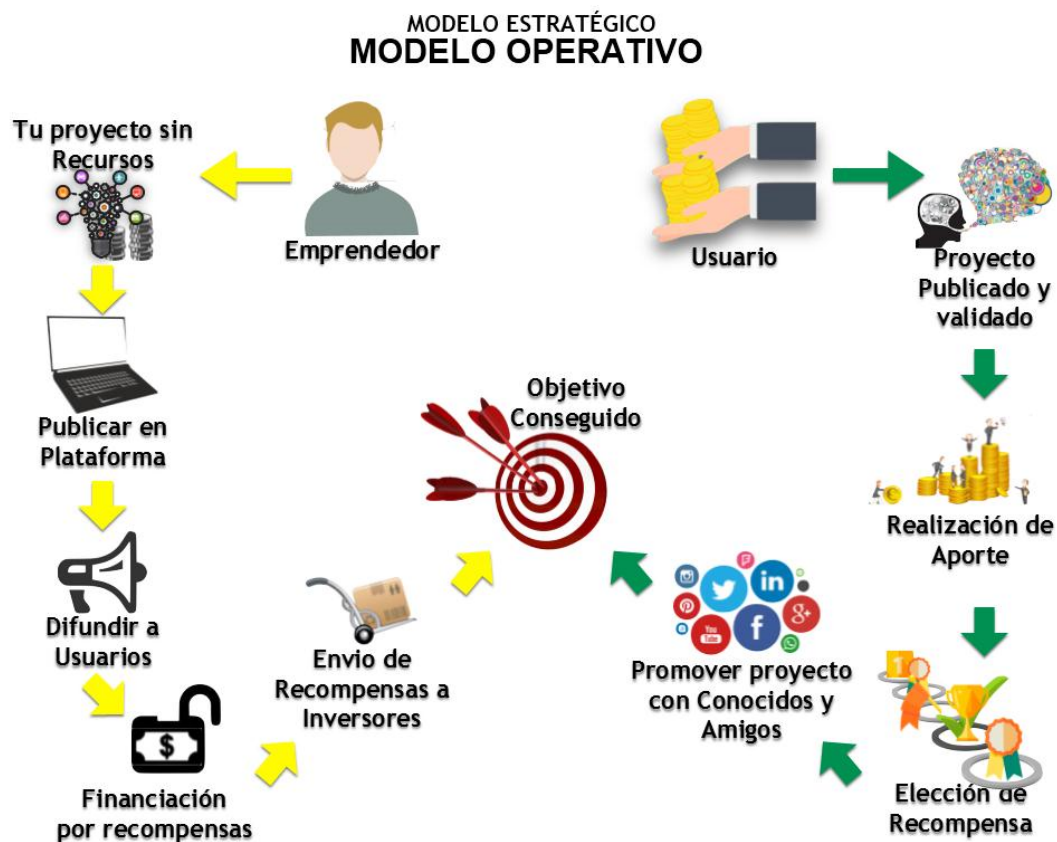


Ilustración No 10. Elaboración Propia

7.1 EMPRENDEDOR O EXPONENTE

7.1.1 PROYECTO SIN RECURSOS: El primer jugador involucrado en el proceso de una plataforma Crowdfunding, es el dueño del proyecto o Startup's, él es el encargado de solicitar financiación para el lanzamiento o creación de una empresa, en el ámbito de los negocios las personas que buscan un apoyo financiero, casi siempre son jóvenes que se le han negado oportunidades de adquirir un capital, con el fin de desarrollar un proyecto que vienen evolucionando desde años atrás, los cuales en la mayoría de los casos se encuentra dimensionado el éxito futuro.

7.1.2 PUBLICAR EN PLATAFORMA: Al participar en una plataforma es indispensable llenar en la web formularios con datos, especificaciones del proyecto y del propietario del mismo, esto con el fin de brindar un conocimiento a la empresa manipulante de la plataforma, los cuales analizan y aprueban o no la publicación del mismo, por medio de un equipo de profesionales con experiencia en ideas de negocio, consultoría, marketing e inversión en Startup's del sector determinado en el ecosistema que se desarrolle la empresa. El Crowdfunding propone un sistema de estructuración en operaciones, acuerdos sociales y contratos que regirán la inversión y la relación entre los promotores, inversores, emprendedores y la empresa, buscando cuidar los intereses de cada uno.

Los proyectos cumplen un ciclo de aceptación en la compañía, la primera y más importante revisión es el análisis de inversiones que este abarca, en este paso se mide la capacidad de impacto en el mercado, la rentabilidad y el alcance del mismo. Si la Startup's logra superar las expectativas en los estudios realizados, queda a disposición de los demás analistas para definir la forma como será publicado en la plataforma, que mejoras o correcciones debe realizar el emprendedor, asegurando de esta manera la más alta calidad de los mismos, al mismo tiempo que emplea políticas de rigurosa seguridad y registro para evitar plagio de las empresas.

Después de una revisión meticulosa y un proyecto aprobado, se da paso a la publicación durante un tiempo estipulado en la plataforma, con objetivos definidos de recolección en ese límite de tiempo, los proyectos quedan a disposición de los inversores y público visitante para dar inicio formal al lanzamiento público de la idea. Al momento que se cubra el rango de financiación se formaliza la operación de la plataforma y se coloca a disposición el proyecto en los puntos estipulados en un principio.

7.1.3 DIFUNDIR A USUARIOS: Contando con la duración determinada que tendrá el proyecto en la plataforma, se da inicio a una campaña de divulgación en medios sociales (redes sociales, buscadores web, publicidad en páginas acorde con el nicho de mercado, entre otras), esto realizado por el emprendedor y a veces con ayuda del equipo interno de la plataforma, con el fin de conseguir el 100% de la financiación del proyecto en el tiempo determinado o antes de este. La comunicación y promoción del proyecto no solo es de vital importancia para la financiación sino para el reconocimiento en el mercado de la marca.

7.1.4 FINANCIACIÓN POR RECOMPENSA: Alcanzado el objetivo de financiación total de la Startup's, la consecución de los filtros de divulgación y atracción de nuevos inversores, se otorgan buenas recompensas por los diferentes valores de inversiones recibidas, para los inversores y promotores de la marca es de vital importancia el método, bien o servicio que recibieran con el aporte realizado al proyecto recaudador de recursos, uno de los puntos más claros que debe brindar un emprendedor es el beneficio que ofrece a los aportantes del mismo, con esto ganará mayor mercado.

7.1.5 ENVIO DE RECOMPENSAS A APORTANTES: Para la entrega de recompensas se debe realizar un proceso de logística importante, con el fin de abarcar todo mercado que apoyo y hace parte del proyecto, contando la definición de cuantías de aportes por cada inversionista y la recompensa proporcionada a dicho aportes, se procede a la entrega del 100% de las recompensas siempre y cuando se cumpla con la financiación total fijada al instante en el que se recibe los apoyos.

7.1.6 OBJETIVO ALCANZADO EMPRESA CREADA: Es importante demostrar la creación de la compañía y el avance que tiene en el mercado, debido a que garantiza el funcionamiento de la plataforma y el éxito del proyecto, al mismo tiempo con este objetivo alcanzado se abre puertas a los promotores e interesados en el proyecto, dando inicio a la adquisición de los productos o servicios ofertados, promoviendo el apoyo al crecimiento de la empresa, de la misma forma brindando reconocimiento de la marca masiva y eficientemente para un asertivo impacto.

7.2 INVERSOR O USUARIO

7.2.1 RECIBIR EXPLICACION DEL PROYECTO: Muchas opiniones que expresan los usuarios del internet indican que la web nos brinda conocimiento, pero no es así en contexto lo único que permite es tener acceso a información que en la mayoría de ocasiones son veraces y en otras son falsas. Una plataforma de Crowdfunding permite a los usuarios inscritos o no, a acceder a la información de las Startup's, de igual forma a observar y decidir si se encuentra interesado en un proyecto, no solo como inversor sino como promotor de proyectos con alta calidad, que han sido sometidos a rigurosos criterios de equipos de primer nivel y proyectan un alto potencial de crecimiento y éxito.

Es importante para los usuarios estudiar la publicación de videos, las respuestas a otros usuarios y la información de los proyectos. Para así tener acceso a los planes y recompensas que brinda el propietario de la Startup's. Como usuarios y futuros consumidores o clientes de las empresas, deben aportar a la idea que logre un mayor impacto en sus propias vidas, la mayoría de los proyectos llevan tiempo prudente evolucionando y cuentan con nichos de mercado definidos, por esto los usuarios también deben apoyar a los proyectos con los que se sientan identificados.

7.2.2 REALIZAR APOORTE Y ESCOGER RECOMPENSA: En todas las plataformas se establece un método sencillo de brindar apoyo a un proyecto, al mismo tiempo que se muestra estadísticamente cómo va la contribución del mismo, en algunas plataformas se debe hacer clic sobre el botón con una palabra especifica como: apoyar, aportar, contribuir o simplemente ingresar a la imagen promocional del proyecto.

Una vez en la pantalla de apoyo, debe escoger la cantidad económica con la que desea aportar al creador del proyecto, Tras introducir la cantidad con la que contribuirá al proyecto las plataformas dan la mejor opción de elección de métodos transnacionales que convengan al inversor. Los métodos existentes son:

- PayPal: es la forma más segura y fácil de hacer y recibir pagos en línea, el servicio permite que cualquier persona pague de cualquier manera que prefiera, incluso tarjetas de crédito o débito, cuentas bancarias, PayPal Smart Connect o saldos de cuenta, sin compartir información financiera. PayPal se ha convertido rápidamente en líder internacional en soluciones de pago en línea con más de 153 millones de cuentas en todo el mundo. Disponible en 190 mercados y 24 divisas en todo el mundo, facilita el comercio electrónico internacional al hacer posible los pagos en distintos lugares, divisas e idiomas. Fue fundado en 1998 y en 2002 fue adquirido por eBay. Paypal, (1.998).
- PSE (Pagos seguros en línea): Funciona en la red permitiendo debitar los recursos en línea de la entidad financiera donde el cliente tiene su dinero, depositándolo en la entidad financiera recaudadora que defina la empresa ofertante de un producto, servicio o donación, en el presente caso aporte a proyecto. La vitrina de hoy está en Internet y para esto fue creado el botón de pagos PSE convirtiéndose en una solución segura, fácil y práctica para el crecimiento de una empresa. PSE, (1.997)
- Tarjeta de Crédito: Este método que gran cantidad de persona tiene alcance propio o compartido son físicamente unos plástico con chip incorporado, banda magnética y numero reverenciado emitida por una entidad bancaria, que permite realizar operaciones

transaccionales desde un cajero automático o INTERNET que permite tener accesos a la compra de bienes y servicios a crédito; que ofrece el banco donde fue solicitada.

Por último, vale aclarar que la contribución económica que realizara el usuario solo se hará efectiva, si el creador del proyecto consigue alcanzar el 100% de su financiación en el tiempo estipulado. Si no logra alcanzar ese 100%, nunca se realizará el pago en favor del proyecto es decir, la decisión de apoyar va sometida a el alcance del proyecto en el tiempo establecido el débito de la transacción solo se realizara en el momento de entrega del dinero al emprendedor.

Realizado el aporte por parte de los inversores, se da apertura a la elección de recompensas dentro de la Inversión efectuada, el emprendedor con anterioridad elige un listado de las recompensas ofrecidas por cantidad aportada por el usuario quien escoge la mejor a su conveniencia y gusto, al escoger la recompensa el usuario cargara al sistema algunos campos requeridos (Nombre, dirección, ciudad, teléfono, entre otras) para lograr el respectivo envío de la recompensa.

7.2.3 PROMOVER PROYECTOS: La promoción del proyecto va establecido por ambas partes en un Crowdfunding, como se definió en el numeral 12.1.3, se debe realizar un campaña de divulgación en medios web (redes sociales, buscadores web, publicidad en páginas acorde con el nicho de mercado, entre otras), a los que como usuarios tengan acceso, esto como forma de apoyo a la empresa participante con el fin de brindar un mayor reconocimiento de la marca y actividad económica del proyecto.

7.2.4 EMPRESA CREADA - RECOMPENSA RECIBIDA: El usuario se dispone a realizar la última revisión de aporte al proyecto, mientras el emprendedor envía un comunicado de agradecimiento por el apoyo, y procede cada uno a esperar la recompensa al tiempo que el segundo la envía. Es importante para un aportante seguir el interés por el proyecto y la realización del mismo debido a su éxito final en una inversión recompensada y un producto o servicio que será de su agrado y el de las personas que comparte su gusto a disposición en el mercado.

La ilustración No. 06 muestra un ejemplo diseñado del primer front de una plataforma Crowdfunding en Colombia, con dos proyectos ejemplo el primero es un joven de la ciudad de Barranquilla busca recursos para el lanzamiento de su disco DVD Noblezza Music, su arte es mezclar ritmos urbanos y crear una fusión musical, y el segundo es un proyecto perteneciente a la ciudad de Medellín Nebula Engineering es una empresa dedicada al diseño, modulación, configuración, desarrollo, asesoría, soporte en soluciones inteligentes integrales y sistemas de información y comunicaciones. Como se puede observar en la parte inferior se detalla el valor a recaudar, el valor recaudado y los días que faltan para la culminación del recaudo del proyecto. También en el front se puede ingresar a nuevas categorías de proyectos, buscar una Startup's específica o conocer más sobre la plataforma de Crowdfunding.

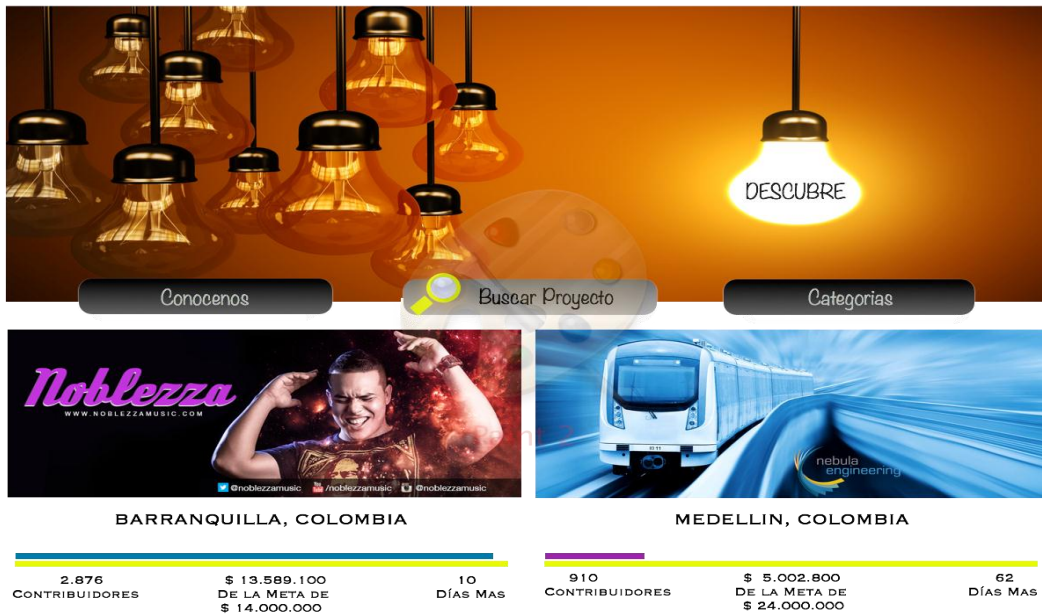


Ilustración No 11. Elaboración Propia.

8. CONCLUSIONES

La investigación realizada llega a su fin permitiendo que a través de la metodología aplicada para el tema en específico, dé como resultado tener una posición clara frente a los objetivos trazados en la misma, siendo que el objetivo principal de esta investigación fue analizar las ventajas que producen la inversión en plataformas tipo Crowdfunding, como posibilidad de fuente de financiación para proyectos o compañías en etapa de Startup's en Colombia, de lo cual se indago y profundizo para determinar un concepto claro de lo que es un Crowdfunding, su tipo, su antecedentes históricos, que han llevado a constituir en una nueva tendencia de estudio para determinar la viabilidad en su aplicación.

Por otra parte se aclararon conceptos puntuales de las Startup's y su estado actual en la economía de Colombia basado en estudio de entidades como las cámaras de comercio, fundesarrollo, entre otras que permiten conocer el estado de las mismas características, lo cual nos permitió obtener un análisis cuantitativo y cualitativo donde se lograba ver los alcances de las Startup's en la actualidad y su problemática, y de esta manera determinar como un modelo de financiación como el Crowdfunding genera impacto al sector de forma positiva, llegando al desarrollo de los siguientes objetivos de la investigación donde se buscaba encontrar la forma de la aplicación de dichos sistemas a las Startup's.

De esta forma se logró a partir del análisis de datos internos de las Startup's, frente a otras naciones, la aplicación de sistemas Crowdfunding identificar políticas que disminuyan los riesgos encontrados a la hora que un interesado se inste en emprender un proyecto de esta tipología, o un emprendedor en participar en algún plataforma de esta tipología para encontrar capital semilla con el fin de iniciar, implementar o desarrollar su idea de negocio.

Tanto un emprendedor como un inversionista de forma que se disminuyan sus riesgos deben garantizar que una idea de negocios sea sometida a una evaluación rigurosa, que viabilice la iniciativa, para lo cual por medio de instrumentos como entrevistas aplicada a empresarios que por lógicas razones pasaron por etapas de emprendedores y se perfilan como inversionistas, se determinaron indicadores de gestión que se aplican a un proyecto de manera que cumplan dichos indicadores frente a las proyecciones organizadas por el emprendedor garantizan el éxito de un proyecto empresarial cualquiera.

Además deben contar con un modelo estratégico para llegar a cumplir con los objetivos trazados, que se convierten en el principal atractivo de los inversionistas, puesto que dicha estrategia válida los procesos por los cuales el emprendimiento es patrocinado, pasa por un sistema o plataforma Crowdfunding al cual se ha sometido a unos estándares que garantizan alcanzar más allá de la consecución del capital la promesa concebida del proyecto planteado tangiblemente.

Siendo así, el Crowdfunding es una forma organizada para financiar iniciativas empresariales tipo Startup's en Colombia, ya que permite una conexión garantizada entre un inversionista y un emprendedor, que ha pasado por procesos de viabilización y que permite el análisis cuantitativo y cualitativo del inversionista, garantizando la concepción de los proyectos presentados, es indudablemente el Crowdfunding una posible fuente de financiación.

Y como fuente cumple con políticas basadas en indicadores de gestión, modelos empresariales estratégicos, que disminuyan el riesgo de los proyectos y de los dineros de los inversionistas de forma que se obtiene un sistema eficaz para las partes con ventajas claras que facilitan la posición de capital en fuentes de menor riesgo y mayor posibilidad de consecución de objetivos, la posibilidad de desarrollar proyectos que dinamicen la economía en sectores específicos, permitiendo que los Startup's puedan evolucionar rápidamente en sus productos o servicios influyendo en el desarrollo e innovación de la comunidad a la que impacten sus proyectos empresariales.

De forma que, se concluye que a través del estudio, la investigación y el desarrollo de este proyecto como base de análisis de un problema social como lo es el desarrollo empresarial en sus etapas primarias, a través de una forma alternativa determina que un Crowdfunding es una alternativa de fuente de financiación que cumpliendo con unas especificaciones técnicas que disminuyan el riesgo sería efectiva para el desarrollo de negociaciones de capital donde existan inversionistas y Startup's, para que entre ellos se puedan aplicar sus recursos de manera que se encuentren beneficios mutuos e equilibrados, es posible, demostrándose que es un método eficaz para lograr objetivos de las partes que participen.

9. RECOMENDACIONES

Una vez concluido el presente proyecto de Grado se considera indispensable, ampliar el desarrollo publicitario del Crowdfunding en el país, gestando así un mayor conocimiento por parte de los usuarios. El motivo de la no inversión y no participación en Colombia es la falta de conocimiento y por ende desinterés acerca de plataformas de micro mecenazgo, la atracción a este medio de financiación es la primera puerta de entrada a proporcionar conocimiento acerca del manejo de la misma.

Otra de las recomendaciones que se realizan es que la información ingresada a las plataformas sea bien administrada y confidencial para el público, ya que esto se convierte en un Top Secret del emprendedor. Para de esta forma garantizar la participación por buena imagen de la plataforma de nuevos emprendedores y proyectos en desarrollo. Se sugiere a futuros investigadores profundizar en las diferencias que existen de entre los procesos de financiación de banca tradicional y el proceso de financiación en un Crowdfunding. Así como también desarrollar métodos de divulgación para estas plataformas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- *La Banda Gondwana, (2014). Gira Septiembre 2014 España Por Crowdfunding. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=Af-rXPD5AU0>.*
- *Kickstarter (2012). Crowdfunding naciente en Estados Unidos. Recuperado de <https://www.kickstarter.com/>*
- *Goteo (2013). Crowdfunding naciente en España. Recuperado de <https://goteo.org/>*
- *Ideame (2013). Crowdfunding naciente en Latinoamérica. Recuperado de <http://idea.me/>*
- *Alvar Alice (2003). ¿Quiénes Somos? Recuperado de <http://www.alvaralice.org/wsite/es/?lang=es>*
- *Lorea Burges (2014). Crowdfunding para organizaciones del Tercer y Cuarto Sector. Recuperado de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DDqQz3A5En4J:https://addi.ehu.es/bitstream/10810/13962/1/Crowdfunding%2520%2520Trabajo%2520final.pdf+&cd=3&hl=es&ct=clnk>*
- *Luis Miguel Barral y Pepa Barral (2014). ¿Por qué la gente financia proyectos vía Crowdfunding? Investigación social realizada entre la Comunidad de Mecenades de Lánzanos. Recuperado de: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Oh7NoVvkClEJ:www.lanzanos.com/uploaded/Crowdfunding_mecenades_Conclusiones.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk*

- *Bernardo Bejarano González. Art. El tiempo: Crowdfunding hecho en Colombia interesa a Harvard. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13579718>*
- *Silvia Caparrós, (2011). Experiencias de Crowdfunding para el estado de España y Cataluña. España.*
- *Scott Steinberg, (2012). The Crowdfunding Bible: How to raise money for any Startup, Video game or project. Estados Unidos de América.*
- *Alexey Moissejev, 2013). Effect of social Media on Crowdfunding Project Result. Recuperado de <http://digitalcommons.unl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1043&context=businessdiss>*
- *Bob Zyder (2009), Harvard Bussines review 98611*
- *Carnegie Corporation of New York, (2015). About US. Recuperado de <http://carnegie.org/about-us/mission-and-vision/>*
- *GE Imagination at work, (2015). Historia. Recuperado de <http://www.ge.com/about-us/history/1878-1904>*
- *Historia Universal, (2015). Origen del Trueque y comercio con la moneda metálica historia. Extraído de <http://historiaybiografias.com/trueque/>*
- *Brabham D. C., (2008). Moving the crowd at iStockphoto: The composition of the crowd and motivations for participation in a crowdsourcing application, First Monday*

- Xavi Sanchez, (2011). *¿Es el Crowdfunding una alternativa válida para financiar tu Startup's?* Recuperado de <http://www.emprenderalia.com/crowdfunding-una-alternativa-para-financiar-tu-startup/>
- David Alan Grier, (2013), *Crowdsourcing for Dummies*. Primera Edición Publicada.
- Asociación Española de Crowdfunding, (2013). *Información Básica sobre tipos de Crowdfunding*. Recuperado de: <http://web.spaincrowdfunding.org/wp-content/uploads/2013/09/informaci%C3%B3n-b%C3%A1sica1.pdf>
- Diccionario de la real academia español, (2012). edición 22. Recuperado de <http://lema.rae.es/drae/?val=empresa>
- Startup's emprendedores en tiempo real, (2011). *Significado de Termino Startup's*. Recuperado de http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/startup/Paginas/que_es_start_up.aspx
- Gerencie, (2010). *Emprendimiento*. Recuperado de <http://www.gerencie.com/emprendimiento.html>
- Amalia Novoa Hoyos, (2006). *Fuentes de Financiamiento y líneas de crédito en Colombia en la Banca de segundo Piso*. Universidad Nacional de Colombia. Faculta de ciencias y Administraciones. Especialización en Ingeniería Financiera
- Fondo Emprender, (2002). *Que es el Fondo emprender*. Recuperado de <http://nuevo.fondoemprender.com/SitePages/QueEsFondoEmprender.aspx>

- *Bancompartir, (1.985). Quienes somos. Recuperado de <http://www.bancompartir.co/#!/quienes-somos>*
- *Incubar Colombia, (2010). Nosotros. Recuperado de <http://www.incubarcolombia.org.co/index.php/nosotros>*
- *Ministerio de comercio, de Industria y Turismo, (2015). Ley 590 de 2000, Ley 905 de 2004, Decreto 525 de 2009. Recuperado de <http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=21827>*
- *Procolombia, (2002). Conozca a Procolombia. Recuperado de <http://www.procolombia.co/procolombia>*
- *Superintendencia Bancaria de Colombia Superintendencia de valores, (2002). Circular Externa 033 de 2002.*
- *Revista española de financiación y contabilidad, VOL XXIV, n 78 enero - marzo 1994 pág. 161*
- *Privative Company Financial intelligence, (2015). PrivCo for ventures Capital. Recuperado de <http://www.privco.com/premium-access/venture-capital-firms>*
- *Piedad Cristina Martínez Carazo, (2006) El método de estudio de caso Estrategia metodológica de la investigación científica. Recuperado de http://ciruelo.uninorte.edu.co/pdf/pensamiento_gestion/20/5_El_metodo_de_estudio_de_caso.pdf*

- Giroux, S. y Tremblay, G. (2004). *Metodología de las ciencias humanas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. (4ta. ed.) México: Mc Graw Hill. Acevedo Ibáñez, (1988). *El proceso de la entrevista: Conceptos y Modelos*. México D.F.: Limosa
- Carlos A. Sabino, (1986). *Como hacer una tesis, Guía para elaboración*. Editorial Panapo.
- Arnal y Otros, (1995). *Técnicas de la investigación en ciencias sociales*. Madrid: Dykinson.
- Del Rincón, (1995). *Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales*. Madrid: Dykinson.
- Patton, (1987). *How to use qualitative methods in evaluation* Beverly Hills: Sage.
- Fontana y Frey, (2005). *The interview, from neutral stance to political involvement*. London: Sage Utilizaremos entrevistas para definir que aceptación tiene el Crowdfunding en una cultura tercermundista.
- Virviescas, (2013). directora ejecutiva de la CCCE. Colombia
- Cámara Colombiana de comercio electrónico, CCCE (2014). Colombianos les pierden el miedo a las compras ‘online’. Recuperado de <http://ccce.org.co/noticias/colombianos-les-pierden-el-miedo-las-compras-online>
- Pablo Díaz, (2014). responsable de Desarrollo de Negocio de la plataforma Zencap.

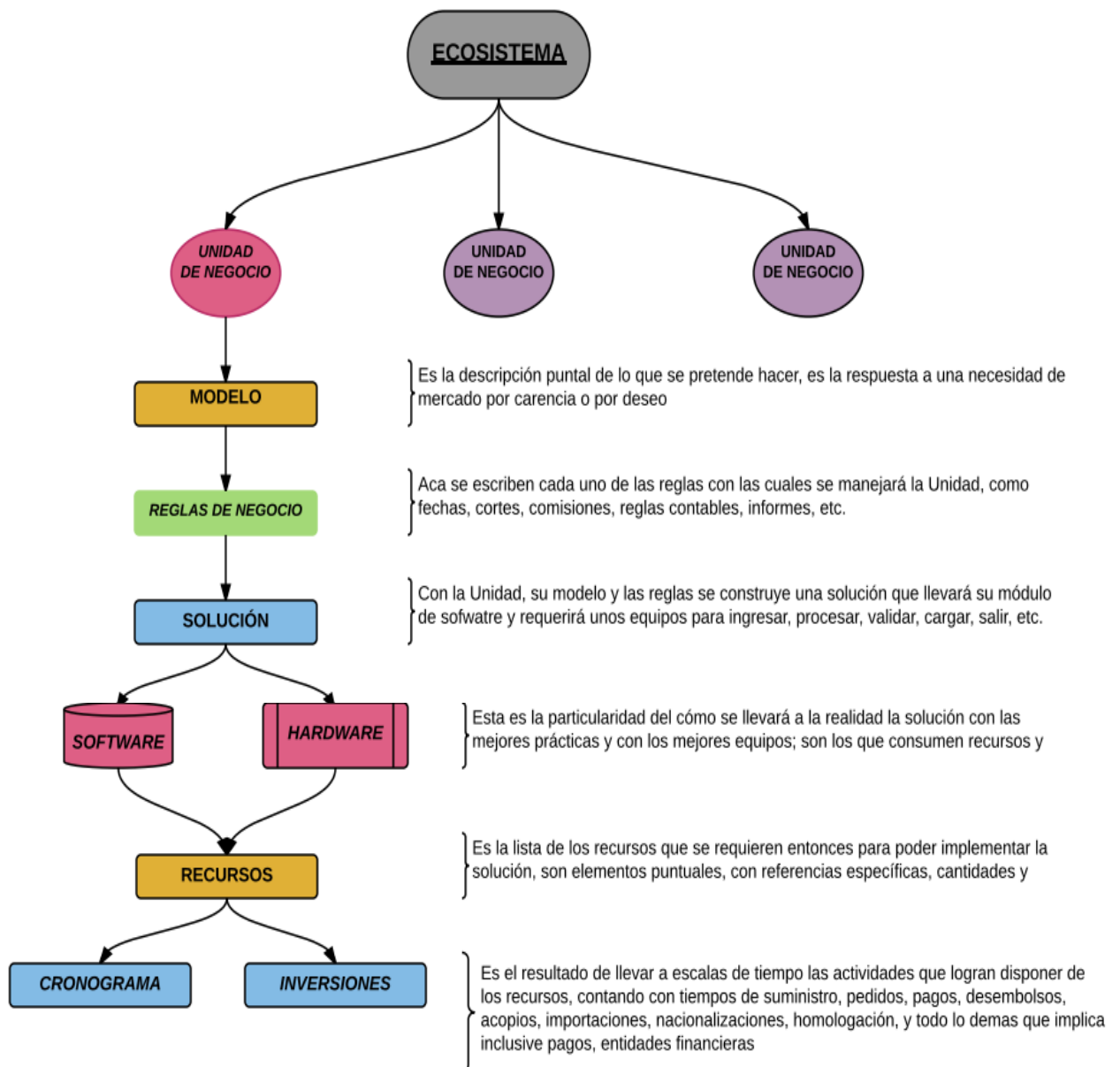
- BBVA Research, (2014). Crowdfunding en 360°: alternativa de financiación en la era digital. Recuperado de <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/crowdfunding-en-360o-alternativa-de-financiacion-en-la-era-digital/>
- Actibva, (2011). Finanzas para todos: el riesgo financiero y sus tipos. Recuperado de <http://www.actibva.com/magazine/productos-financieros/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos>
- Richard Swart, (2014). Director of Research on Crowd finance en la Universidad Berkeley. Estados Unidos de América.
- BBVA Research, (2014)-2. Infografía, Crowdfunding en 360°. <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/infografia-crowdfunding-en-360o/>
- Forbes, (2014). Crowdfunding Becomes Global Phenomenon. <http://www.forbes.com/sites/devinthorpe/2014/09/29/crowdfunding-becomes-global-phenomenon/>
- Paypal, (1.998). Quienes somos Paypal. Recuperado de <https://www.paypal.com/co/cgi-bin/webscr?cmd=p/gen/about-outside>
- PSE, (1.997). PSE Pagos seguros en línea. Recuperado de <https://www.pse.com.co/inicio>
- Degerencia, (2.015). Índices de Gestión. Recuperado de http://www.degerencia.com/tema/indicadores_de_gestion
- Miguel Arroyo, (2.014). Diseño de indicadores de gestión del networking para el emprendimiento universitario. Recuperado de

[http://fresno.ulima.edu.pe/sf/sf_bdfde.nsf/OtrosWeb/Ing32Arroyo/\\$file/06-ingenieria32-ARROYO.pdf](http://fresno.ulima.edu.pe/sf/sf_bdfde.nsf/OtrosWeb/Ing32Arroyo/$file/06-ingenieria32-ARROYO.pdf)

- SAP, (2014). Cadena de Distribución. Recuperado de http://help.sap.com/saphelp_46c/helpdata/es/12/084224470311d1894a0000e8323352/content.htm
- BBVA Research, (2014)-3 <https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2014/10/Observatorio-crowdfunding-vf1.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1. Modelo Brindado por Nebula Engineering - Juan Pablo García



ANEXO 2. Entrevistas Realizadas.

| Preguntas | DedopinWeb | God be we us | DM | Nebula Engineering | Master Group | Grifuron | WLSC |
|--|---|--|---|--|---|--|---|
| |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. ¿Qué actividad económica tiene la empresa? ¿En qué sector trabaja? | Dedopinweb, es una compañía dedicada al desarrollo de Páginas Web, Software y aplicativos, para hacer visible a la empresas en medios digitales. Como principal producto ofrecemos páginas Web a nuestros clientes permitiendo ser administrados por ellos, compitiendo con precios al alcance de todos, al igual que con páginas con el más alto | Es un grupo de personas que proyectan la existencia de Dios por medio de una Marca, GOD BE WE US, en español Dios está con Nosotros. El énfasis es: el que adquiera los productos en los cuales se comercializa la marca como Manillas, Camisetas, Gorras, | Compañía especializada en fabricación, diseños e instalación de muebles, modulares y diseño de oficinas a la medida del espacio disponible. Brindado elementos de la más alta calidad y un excelente servicio | Nebula es una empresa especializada en el sector de transporte, sector energético y transaccional. Brinda soluciones Inteligentes con tecnologías de punta y en entornos de ciudad inteligente cautivan sus esfuerzos. Desarrollan una mejor | Master Group, es una compañía prestadora de servicios transaccionales, dedicada a integrar y facilitar la operación transaccional de los usuarios, convirtiéndose para ellos en su mejor aliado. Es una red de servicios de recaudo al alcance de todos. Cuenta con un gran | Grifuron Colombia es un operador Logístico internacional dedicado a fomentar y desarrollar por medio del transporte para proyectos internacionales basados en activos que se especializa en proyectos industriales, basados en los Principios del Instituto de Gestión de Proyectos (PMI). | Multinacional dedicada a la intermediación logística, especializada durante muchos años en participación de proyectos en diferentes sectores como: Power Generation, Petróleo y energía, Construcción y Minería, Gasoducto y Refinaría, Militares y Heavy Lift, Transportatio |

| | | | | | | | |
|--|--|--|---|---|--|---|---|
| | <p>desempeño que brinde la mejor imagen de nuestros clientes. En www.dedopinweb.com puedes crear tu propia página por medio de una metodología sencilla, dinámica y al alcance de cualquier comercio, empresa o negocio.</p> | <p>Stickers para carros, recuerden siempre que Dios toma el primer lugar en ellos. Cuenta con líderes de más de 50 países y gran parte de las utilidades son empleadas en donativos a fundaciones.</p> | <p>pos venta en el mantenimiento de las instalaciones es destinadas. Diseños y Modulares Danilo Márquez, ha logrado consolidar se como una de las compañías más importantes y reconocidas en el medio, en la Costa Caribe contando con aportes a grandes proyectos privados y públicos.</p> | <p>administración de negocios y optimización de procesos de negocios basada en la tecnología de la información, electrónica y comunicaciones. Soluciones especializadas como servicio utilizando la tecnología.</p> | <p>portafolio con el fin de dar comodidad al cliente de realizar todas las operaciones en un mismo lugar. Los productoras sobresalientes son corresponsalía Bancaria con Bancolombia, Giros Nacionales, Recargas y Recaudos de facturas. Alrededor de toda Antioquia tienen 100 sucursales y as de 1000 comercios asociados.</p> | <p>Creando e implementando procesos de negocio que aplican las Mejores Prácticas a todas las funciones y disciplinas de la Compañía. Nuestro objetivo es ofrecer soluciones responsables para los requisitos de nuestros clientes, manteniendo al mismo tiempo un margen de beneficio acorde con el riesgo inherente del proyecto emprendido.</p> | <p>and Rigging. Fue fundada en 1986 y consistentemente recluta y cultiva expertos en logística de todo el mundo. Estos expertos aportan conocimientos de las industrias tan variadas como la generación de energía, petróleo, gas y la minería.</p> |
|--|--|--|---|---|--|---|---|

| | | | | | | | |
|--|---|--|---|---|--|--|--|
| 2. ¿Nos podría hacer una breve reseña histórica de la compañía? | Se gestó desde la universidad cuando estaba culminando de cursar mi carrera profesional, tome la determinación de que no quería ser un empleado sino por el contrario generar empleo, desde ese entonces decidí en el 2012 fundar lo que conocemos como Dedopinweb. | Nació En el 2009 como una iniciativa por llevar un mensaje de esperanza. | Es una compañía que proviene del trabajo de una familia, puesto que mi padre fundament o en mí el amor por trabajar en este campo desde mis 15 años hacia 2006. | Nació en el 2007 producto de una iniciativa tras una oportunidad con un hermano para trabajar en soluciones de tecnología enfocadas al transporte masivo. | Master Group nace como INVERSIONE S EL ARCA DE LA ESPERANZA SAS, empresa dedicada al suministro de recargas y planes de telecomunicaciones móviles en 2007, luego en el 2009 nos ganamos un contrato para el pago de familias en acción hasta el 2011 lo que nos llevó por nuestra experiencia a constituir una red de comercios con más de 2000 aliados a la misma. | Grifuron es el resultado en el 2013 de la fusión entre Incopro y Warlst Company, compañías ambas dedicadas a logística de carga masiva internacional, desde entonces sea enfocado en USA y Colombia a proyectos de expo e impo entre estas dos naciones para sectores de mina y energía. | Es una compañía en USA desde 1989 dedicada al Oil & Gas, en Houston y macro proyectos de infraestructur a, que empezó a expandir sus líneas de negocio y cobertura desde 1999 aperturando oficinas en cada continente. |
|--|---|--|---|---|--|--|--|

| | | | | | | | |
|---|--|---------------------|--|--|--|---|---|
| 3. ¿Qué piensa de la Situación Económica del País? | No está fácil, grandes empresas vienen cerrando sus puertas, o han demostrado que se acerca a ellas una difícil situación, eso esB: Dnera desempleo, y afecciones en otras variables de la economía, pero a título personal también creo es un buen momento porque cuando se acerca una crisis en medio de ellas habremos visionarios que podemos aprovechar para gestionar proyectos. | No está nada fácil. | Colombia no debe concentrarse en las cifras de las estadísticas, Colombia es un país fuerte así que debe concentrarse en trabajar, si miramos cifras mal pero si analizamos las épocas y la persistencia de los colombianos, estamos bien. | Es compleja, nos encontramos acercándonos a un estado de recesión, de no tomarse pronto medidas fuertes nos veremos enlazados en una crisis fuerte, así que hay que tomar medidas. | No está nada fácil, ni nunca lo ha estado siempre en Colombia hemos tenido que trabajar y luchar por estabilizar nuestras necesidades. | La situación es fuerte y va en decadencia fuertemente golpeada por otras economías creo no es solo un caso particular de Colombia, pero todo podrá mejorar con el tiempo. | Colombia es un buen país pero está muy golpeado por la situación económica global, soportada en el precio del dólar y las caídas del petróleo viendo un decrecimiento en su economía. |
|---|--|---------------------|--|--|--|---|---|

| | | | | | | | |
|---|--|---|--|---|--|--|--|
| <p>4. ¿Cómo financiaste el proyecto? ¿Han galardonado la compañía por medio de concursos, bancos o gobierno?</p> | <p>En principio arranque sin capital, solo las ganas. Sin embargo, una vez fui escalando fui necesitando ciertos recursos, por lo tanto busque un par de amigos que son empresarios de diferentes sectores al mío, pero creían firmemente en el sector al que pertenezco y son hoy día accionistas de Dedopinweb. De igual forma, hoy por hoy soy empresario Apps.co programa del Min TIC.</p> | <p>Este emprendimiento nace con la financiación de 5 inversionistas que dedicaban su vida a labores diferentes pero que unimos fuerza para llevar adelante la iniciativa del fundador principal que soy yo. Esto nos ha llevado a reconocimientos locales en universidades.</p> | <p>Los bancos han hecho parte importante, me han financiado creo que tener un buen nombre ante las centrales de riesgo es fundamental para el emprendedor.</p> | <p>El proyecto en su etapa inicial cuenta con recursos propios y con el tiempo nos hemos apoyado con instrumentos bancarios diferentes indoles.</p> | <p>Lo financie con recursos que había generado en mi carrera como comerciante MSTER GROUP es fruto de años de esfuerzo y dedicación.</p> | <p>Estos proyectos se financiaron por medio de un Joint Venture entre las dos sociedades que lo conforman.</p> | <p>Este proyecto fue financiado por mi familia por los ahorros de toda una familia, y con el pasar de los años por los bancos quienes sostienen gran parte de la operación</p> |
|---|--|---|--|---|--|--|--|

| | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|---|---|---|
| 5. ¿Qué tan fácil fue acceder a estos recursos? | Primero un emprendedor debe estar seguro de su proyecto, ese es para mí el secreto, si confía en lo que hace conseguir los recursos es fácil. | Creo que los recursos y los galardones son fruto del trabajo. | Nada fácil después de años, unas buenas declaraciones de renta, y tocar puestas. | Digamos que fue fácil llegaron cuando no los buscábamos directamente. | Fueron muchos años de arduo trabajo, por lo tanto fue duro. | Creemos que el capital ha sido resultado de años de trabajo duro. | Se requiere de tiempo y buen manejo financiero para acceder a beneficios bancarios. |
| 6. ¿Crees que el Gobierno si apoya el emprendimiento en Colombia? | Apoyar un emprendimiento es un concepto amplio y requiere de un análisis de acuerdo al punto de vista. Si hablamos que el gobierno cuenta con fondos específicos los requerimientos para llegar a estos son complicados para un emprendedor, pero viene fortaleciendo programas que capacitan al emprendedor y eso es apoyo. | Creo que el gobierno aunque tiene varios canales de apoyo debería fortalecer aún más un sistema nacional de apoyo a los empresarios en cualquiera de sus etapas. | No, creo que es el colombiano o que emprende quien se labra su camino donde el gobierno no brinda ningún apoyo sólido. | Si lo apoya, pero son los ciudadanos quienes no buscan dichas ayudas contamos con entidades como innpulsa, apps.co, fondo emprender, Bancoldex, que tienen dineros para los empresarios. | Tengo una percepción de que si lo hace puesto que en MASTER hemos desarrollado varios proyectos con INNPULSA empresa que nos ha permitido presentar nuevas iniciativas proyectos. | Todo depende de la perspectiva con que se mire pero en el caso del comercio exterior existen multiplex instrumentos a los que se pueden acceder para emprender cualquier negocio en esta materia potencializados por entidades como Procolombia antes | No. |

| | | | | | | | |
|---|--|---|--|---|--|--|-------------------|
| | | | | | | denominada Proexport. | |
| 7. ¿Has oído hablar del Crowdfunding o Micromecenazgo? | Aunque, no creo sea una palabra muy conocida dentro de las tecnologías si la he oído, incluso he leído en una que otra revista de emprendimiento acerca del Crowdfunding como método de financiar un proyecto. | Sí, he escuchado y particularmente nuestra iniciativa se adapta a un modelo de negocios como lo es el caso del Crowdfundin g. | No, hasta el momento en que me mencionaron el proyecto que vienen desarrollando. | Lo conozco es un modelo de financiación que se soporta en la recolección de bajas cantidades de dinero por muchas personas que dan de su dinero con el único motivo de que se conciba la idea o iniciativa. | No, según entiendo a partir de lo que ustedes me expresan, son una especie de fomento para financiar iniciativas de personas sin ánimo de lucro del inversionista. | Sí, pero no con ese nombre, la conocía más bien como Fundaciones y donativos | No con ese nombre |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|--|--|
| <p>8. ¿Crees que esta pueda ser la solución para generar oportunidades de modelos de negocios que se conviertan en proyectos de impacto socioeconómico en el país?</p> | <p>Si esto lleva un control, sí lo puede ser, de lo contrario puede llegar a caer en una mala experiencia de captación ilegal o algo parecido a figuras fraudulentas.</p> | <p>Creo puede ser una de las respuestas posibles para la generación de nuevas alternativas para gestar negocios en Colombia. Pasando por comprobaciones técnicas y cumpliendo con la normativa sería un sistema que brinda una solución al ecosistema de emprendimiento nacional.</p> | <p>Si. Creo que si por medio de una plataforma online, las personas pueden recaudar para emprender los colombianos apoyamos, la unión hace la fuerza.</p> | <p>En Colombia no se tienen claros modelos de negocios, y primero debe tenerse claro el concepto y su desarrollo para después buscar el cómo se genera un impacto, quiero agregar a esta entrevista un esquema, con el que creo se debe analizar un verdadero modelo de negocios.</p> | <p>Creo que puede ser una oportunidad sin lugar a duda pero también me preocupa la forma en que estos sistemas puedan ser usados.</p> | <p>No había escuchado de su aplicación para fomentar iniciativas empresariales pero creo que por supuesto llega a ser una solución, en el área cultural ha permitido llevar a cabo muchos proyectos artísticos que además cuentan con gran acogimiento</p> | <p>Es una solución sin discusión alguna.</p> |
|---|---|---|---|---|---|--|--|


| | | | | | | | |
|--|--|---|---|--|---|---|---|
| <p>9. ¿Participarías en una plataforma de Crowdfunding? ¿Cómo crees que le iría a tu proyecto? ¿Cuál sería tu estrategia?</p> | <p>Si participaría, por supuesto, creo que mi proyecto podría solucionar un problema a muchos microempresarios que desean obtener un portal web a bajo costo y no lo consiguen y serian ellos mismo quienes apoyarían mi iniciativa, presentándola como la plataforma para que usted pueda administrar su presencia en la web.</p> | <p>No participo en la actualidad, pero a título de la empresa quisiéramos evolucionar a un modelo como estos. Seríamos un éxito, incluso hemos tenido éxito en cada proyecto que gestionamos con fundaciones aliadas, siendo la estrategia la entrega de una manilla que al portador denota su creencia en Dios y a su vez su aporte a la construcción del reino.</p> | <p>Si participaría a. Creo me iría bien, si presento mi iniciativa con un perfil de ventas muy virtual, y brindando líneas de crédito por ese medio creo que los mismos quienes apoyan mi idea serian mis clientes.</p> | <p>Si participaría, en una iniciativa de desarrollo de ciudades inteligentes donde a cada persona se les entregaría un tarjeta con la que pueda acceder a las iniciativas que emprendamos en la ciudad por ejemplo el préstamo de bicicletas y dicha tarjeta representa que la persona participo y recibió a cambio el</p> | <p>Participaría, creo que con un buen fundamento buscaría un proyecto que aunque no busque lucrar a los inversionistas si puedan recibir algo a cambio por su confianza en nosotros. Master Group es una marca posicionada en la región por ende sé que encontraríamos apoyo de la ciudadanía</p> | <p>Sí, creo nos iría genial si proponemos importar algo que saliera a bajo costo a quien apoye la iniciativa, sería una buena estrategia.</p> | <p>Si participaría pero siendo más un inversionista que participante.</p> |
|--|--|---|---|--|---|---|---|

| | | | | | | | |
|--|--|--|---|--|--|--|---|
| | | | | préstamo. | | | |
| 10. Haz realizado aportes a proyectos de Crowdfunding? ¿Cómo fue el proceso dentro de la plataforma? | No he tenido la oportunidad, pero lo haría. | No. | No. | No. | No cuento con experiencia hasta el momento. | No. | No. He apoyado proyectos pero no por estas plataformas. |
| 11. ¿Cómo tropicalizarías el modelo de Crowdfunding, para que haga parte de la cultura de inversión del país? | Creo que en Colombia primero debes pensar en cada cultura y de mi parte te puedo hablar de la región caribe. Crearía especies de un reto. Es decir, pondría por ejemplo en una universidad a que el plantel educativo invirtiera y todos | Mantengo la iniciativa que todo aquel que participe de un proyecto como este debe hacer entrega de un objeto que represente dicha participación. Además que debe ser | Me dirigiría a las universidades inicialmente. Puesto que son personas que creen en estos proyectos y apoyan sin tanta diligencia | Creo que es un proceso de comunicación y pedagogía ciudadana, se hace necesario que las personas pasen por un proceso de academia de | Creo que cada zona del país generaría unas estrategias diferentes en Medellín creemos en nuestros ciudadanos, pero todo debe empezar por aportes muy pequeños en grandes masas, que logren los | Creo que es un proceso inicialmente de publicidad, de comunicación de mostrar el fin de la iniciativa creo que se trata de crear conciencia, de la necesidad de emprender y apoyar a quien | Más que tropicalizar creo es un proceso de pedagogía y academia acerca de este tema que debería contar con estímulos bien sea físicos directos o indirectos, es |

| | | | | | | | |
|--|--|--|--|---|---|--|---|
| | estuvieran pendientes a quien gana, generar entre uno y otros una especie de juego para ver quien tiene ojo para inversión | soportado en mucha publicidad donde se demuestre su transparencia y legalidad. | técnica, se trata de un trabajo de pedagogía. | conceptos y fines. | objetivos. Es decir, pequeñas metas que vayan construyendo la confianza de los usuarios. | desea emprender. | decir, recibiendo algo a cambio bien sea un producto o así sea una credencial que certifique su apoyo |
| 12. ¿Qué riesgo crees que se enfrentan en estas plataformas? ¿Las políticas de entrada son claras en un país como Colombia? | Una vez más reitero que para mí el principal problema es el posible desvío de fondos cayendo en captaciones ilegales de dinero y además masivo, y las políticas no están para mi parecer normatizadas por ende es algo un poco delicado. | El riesgo principal es que se pueden convertir dichas plataformas en captadoras de recursos y en modelos de bancas a la sombra, sin regulación alguna, que aunque cumplan su objetivo no se encuentran cumpliendo las leyes colombianas y esto | Las políticas creo no son claras, lo único que sería claro es que se tienen reglas para captar dinero, por ende los riesgos esencialmente están asociados a dos puntos el hecho de captar dineros, y segundo | El riesgo principal es el desvío de recursos o la desaparición de los mismos, que personas inescrupulosas accedan a estos modelos para estafarlo que me lleva al segundo riesgo que las personas no confían y se trata de | El riesgo más alto es que personas sin escrúpulos se aprovechen de las iniciativas y se roben las ideas, y que además las personas construyen plataformas hurten el dinero. | El riesgo principal es el mal uso del dinero si esto no es regulado, o la filtración de información, o aún más grave la propiedad industrial de las iniciativas. | La captación ilegal de dinero siendo que estas plataformas actuarían como un sistema de recaudo sin ningún tipo de ordenamiento jurídico. |

| | | | | | | | |
|---|---|--|---|---|--|---|---|
| | | conllea a que los colombianos que no se encuentran acostumbrados a estos temas rechacen las iniciativas | que la cultura esta precavida con dar dinero. | un tema cultural. | | | |
| 13. ¿Cuáles son los beneficios que más resalta en un Crowdfunding según tu concepto empresarial? | Una pasión, en un Crowdfunding estamos viendo y viviendo la experiencia de alguien quien desea sobre cualquier cosa realizar ese sueño, y una vez la realice además de aportar a la sociedad, quien invierte se sentirá confortable por el apoyo que brindo, es decir es un tema sentimental para mi parecer. | La posibilidad de que un proyecto obtenga los recursos para crear su propuesta de valor y esto acompañado de que no se necesita mucho dinero para apoyar, además de contar con que lo que se encuentra publicado cuenta con el análisis de | El beneficio principal es el hecho de concebir un emprendimiento, que las personas puedan emprender y no se concentren en la búsqueda del dinero si no en la consecución y solidificación | El hecho de unir la ciudadanía para desarrollar un proyecto es algo poderoso que con poco hagan muchos aportes, y se logren los recursos de un proyecto evaluado por la misma ciudadanía hace que sean beneficios | El poder llevar a cabo una idea genial que no contaba con los recursos pero tenía un fin que resolver. | La financiación, es el principal beneficio de un Crowdfunding aun así resalto el apoyo a los emprendedores por parte de estas plataformas para generar beneficios conceptuales y prácticos. | La comunicación directa de los inversionistas, sin importar el capital que puedan aportar es un beneficio muy grande para los emprendedores, y la comunicación, debido a que permite el apoyo no solo financiero, sino también empresarial. |

| | | | | | | | |
|--|--|-----------|---|---|--|--|--|
| | | expertos. | ón de un buen modelo de negocios, y dentro de la misma plataforma obtendrá posicionamiento. | tangibles y perceptibles en este tipo de modelos empresariales. | | | |
|--|--|-----------|---|---|--|--|--|

| | | |
|---|---|--------------------------|
|  | NORMAS PARA LA ENTREGA DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO A LA UNIDAD DE INFORMACION | VERSION: 02 |
| | | FECHA: Junio 2012 |
| | | CODIGO:DOC-VACRE-NETGUDI |

ANEXO 1
CARTA DE ENTREGA Y AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO

Barranquilla, Fecha

Marque con una X

Tesis ☐ Trabajo de Grado ☒

Yo Orlando A. González Crueza, identificado con C.C. No. 1045697724, actuando en nombre propio y como autor de la tesis y/o trabajo de grado titulado ESTUDIO DE CASO: CROWDFUNDING APLICADO A LAS STARTUPS EN COLOMBIA presentado y aprobado en el año 2016 como requisito para optar al título de Administrador de Empresas;

hago entrega del ejemplar respectivo y de sus anexos de ser el caso, en formato digital o electrónico (DVD) y autorizo a la UNIVERSIDAD DE LA COSTA, CUC, para que en los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia, utilice y use en todas sus formas, los derechos patrimoniales de reproducción, comunicación pública, transformación y distribución (alquiler, préstamo público e importación) que me corresponden como creador de la obra objeto del presente documento.

Y autorizo a la Unidad de información, para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad de la Costa, CUC, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:


Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web de la Facultad, de la Unidad de información, en el repositorio institucional y en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la institución y Permita la consulta, la reproducción, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato DVD o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

EL AUTOR - ESTUDIANTES, manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y la realizó sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de su exclusiva autoría y detenta la titularidad ante la misma. PARÁGRAFO: En caso de presentarse cualquier reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión, EL ESTUDIANTE - AUTOR, asumirá toda la responsabilidad, y saldrá en defensa de los derechos aquí autorizados; para todos los efectos, la Universidad actúa como un tercero de buena fe.

Para constancia se firma el presente documento en dos (02) ejemplares del mismo valor y tenor, en Barranquilla D.E.I.P., a los 15 días del mes de Marzo de Dos Mil Dieciséis 2016.

EL AUTOR - ESTUDIANTE.


FIRMA

| | | |
|---|---|--------------------------|
|  | NORMAS PARA LA ENTREGA DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO A LA UNIDAD DE INFORMACION | VERSION: 02 |
| | | FECHA: Junio 2012 |
| | | CODIGO:DOC-VACRE-NETGUDI |

ANEXO 1
CARTA DE ENTREGA Y AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO

Barranquilla, Fecha

Marque con una X

Tesis ☐ Trabajo de Grado ☒

Yo Andrea C. Rodríguez Jaraba, identificado con C.C. No. 1140851425 actuando en nombre propio y como autor de la tesis y/o trabajo de grado titulado ESTUDIO DE CASO: CROWDFUNDING APLICADO A LAS STARTUPS EN COLOMBIA presentado y aprobado en el año 2016 como requisito para optar al título de Administrador de Empresas;

hago entrega del ejemplar respectivo y de sus anexos de ser el caso, en formato digital o electrónico (DVD) y autorizo a la UNIVERSIDAD DE LA COSTA, CUC, para que en los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia, utilice y use en todas sus formas, los derechos patrimoniales de reproducción, comunicación pública, transformación y distribución (alquiler, préstamo público e importación) que me corresponden como creador de la obra objeto del presente documento.

Y autorizo a la Unidad de información, para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad de la Costa, CUC, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:


Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web de la Facultad, de la Unidad de información, en el repositorio institucional y en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la institución y Permita la consulta, la reproducción, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato DVD o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

El AUTOR - ESTUDIANTES, manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y la realizó sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de su exclusiva autoría y detenta la titularidad ante la misma. PARÁGRAFO: En caso de presentarse cualquier reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión, EL ESTUDIANTE - AUTOR, asumirá toda la responsabilidad, y saldrá en defensa de los derechos aquí autorizados; para todos los efectos, la Universidad actúa como un tercero de buena fe.

Para constancia se firma el presente documento en dos (02) ejemplares del mismo valor y tenor, en Barranquilla D.E.I.P., a los 15 días del mes de Marzo de Dos Mil Dieciséis 2016.

EL AUTOR - ESTUDIANTE:

Andrea C. Rodríguez Jaraba
FIRMA

| | | |
|---|---|--------------------------|
|  | NORMAS PARA LA ENTREGA DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO A LA UNIDAD DE INFORMACION | VERSION: 02 |
| | | FECHA: Junio 2012 |
| | | CODIGO:DOC-VACRE-NETGUDI |

ANEXO 2 FORMULARIO DE LA DESCRIPCIÓN DE LA TESIS O DEL TRABAJO DE GRADO

TÍTULO COMPLETO DE LA TESIS O TRABAJO DE GRADO:

ESTUDIO DE CASO: CRDWD FONDIUM APLICADO A LAS STARTUPS EN
COLOMBIA

SUBTÍTULO, SI LO TIENE:

AUTOR AUTORES

| Apellidos Completos | Nombres Completos |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Bonzalet Urzeta Rodríguez Jaraba | Orlando Alexander Andrea Carolina |

DIRECTOR (ES)

| Apellidos Completos | Nombres Completos |
|---------------------|-------------------|
| Borda Vitoria | Jorge |

JURADO (S)

| Apellidos Completos | Nombres Completos |
|----------------------------------|--------------------|
| Arzuza Arzuza Zogreira Vargas | Martin Cristina |

ASESOR (ES) O CODIRECTOR


| Apellidos Completos | Nombres Completos |
|---------------------|-------------------|
| Quevedo Cabana | Guatavo. |

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Administrador de Empresas

FACULTAD: CIENCIAS ECONOMICAS

PROGRAMA: Pregrado ☒ Especialización ☐

NOMBRE DEL PROGRAMA Administración de Empresas

| | | |
|---|---|--------------------------|
|  | NORMAS PARA LA ENTREGA DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO A LA UNIDAD DE INFORMACION | VERSION: 02 |
| | | FECHA: Junio 2012 |
| | | CODIGO:DOC-VACRE-NETGUDI |

CIUDAD: Barranquilla AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO: 2016

NÚMERO DE PÁGINAS 126

TIPO DE ILUSTRACIONES:

- | | |
|--|--------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Ilustraciones | <input type="checkbox"/> Planos |
| <input type="checkbox"/> Láminas | <input type="checkbox"/> Mapas |
| <input type="checkbox"/> Retratos | <input type="checkbox"/> Fotografías |
| <input checked="" type="checkbox"/> Tablas, gráficos y diagramas | |

MATERIAL ANEXO (Vídeo, audio, multimedia o producción electrónica):

Duración del audiovisual: _____ minutos.

Número de casetes de vídeo: _____ Formato: VHS _____ Beta Max _____ $\frac{3}{4}$ _____ Beta Cam _____

Mini DV _____ DV Cam _____ DVC Pro _____ Vídeo 8 _____ Hi 8 _____

Otro.Cuál? _____

Sistema: Americano NTSC _____ Europeo PAL _____ SECAM _____

Número de casetes de audio: _____

Número de archivos dentro del DVD (En caso de incluirse un DVD diferente al trabajo de grado): _____

PREMIO O DISTINCIÓN (En caso de ser LAUREADAS o tener una mención especial): _____

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS: Son los términos que definen los temas que identifican el contenido. (En caso de duda para designar estos descriptores, se recomienda consultar con la Unidad de Procesos Técnicos de la Unidad de información en el correo biblioteca@cuc.edu.co, donde se les orientará).


ESPAÑOL

INGLÉS

| | |
|-------|-------|
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS:(Máximo 250 palabras-1530 caracteres):

| |
|-------|
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |

| | | |
|---|---|-------------------------|
|  | LICENCIA Y AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA PUBLICAR Y PERMITIR CONSULTA Y USO | VERSION: 01 |
| | | FECHA: OCTUBRE 2015 |
| | | CODIGO:DOC-VACRE-FLAPCU |

LICENCIA Y AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA PUBLICAR Y PERMITIR CONSULTA Y USO

Barranquilla, Fecha: 15 Marzo 2016.

Parte 1. Términos de la Licencia general para publicación de obras en el repositorio institucional


- i. La vigencia es a partir de la fecha en que se incluye en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad con una antelación de dos meses antes de la correspondiente prórroga.
- ii. El Autor / Los autores:
 - Autorizan a la corporación Universidad de la Costa - CUC para publicar la obra en el formato que el repositorio lo requiera (impreso, digital, electrónico o cualquier otro conocido o por conocer) y conocen que dado que se publica en Internet por este hecho circula con un alcance mundial.
 - Aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto renuncian a recibir emolumento alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente Licencia y de la Licencia Creative Commons con que se publica.
 - Manifiestan que se trata de una obra original y la realizó o realizaron sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, obra sobre la que tiene (n) los derechos que autoriza (n) y que es él o ellos quienes asumen total responsabilidad por el contenido de su obra ante la CORPORACION UNIVERSIDAD DE LA CUC y ante terceros. En todo caso la CORPORACION UNIVERSIDAD DE LA COSTA se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del AUTOR o AUTORES y la fecha de publicación. Para todos los efectos la CORPORACION UNIVERSIDAD DE LA COSTA – CUC, actúa como un tercero de buena fé.
 - Autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.
 - Aceptan que la Corporación Universidad de la Costa pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

SI EL DOCUMENTO SE BASA EN UN TRABAJO QUE HA SIDO PATROCINADO O APOYADO POR UNA AGENCIA O UNA ORGANIZACIÓN, CON EXCEPCIÓN DE LA COPRPORACION UNIVERSIDAD DELA COSTA - CUC, LOS AUTORES GARANTIZAN QUE SE HA CUMPLIDO CON LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES REQUERIDOS POR EL RESPECTIVO CONTRATO O ACUERDO.

Parte 2. Autorización para publicar y permitir la consulta y uso de obras en el Repositorio Institucional de la Corporación Universidad de la Costa - CUC

Con base en este documento, Usted autoriza la publicación electrónica, consulta y uso de su obra por la Corporación Universidad de la Costa - CUC y sus usuarios de la siguiente manera, Usted:

- Otorga una (1) licencia especial para publicación de obras en el repositorio institucional de la CORPORACIÓN UNIVERSIDAD De La COSTA - CUC (Parte 1) que

| | | |
|---|---|--------------------------|
|  | LICENCIA Y AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA PUBLICAR Y PERMITIR CONSULTA Y USO | VERSION: 01 |
| | | FECHA: OCTUBRE 2015 |
| | | CODIGO: DOC-VACRE-FLAPCU |

forma parte integral del presente documento y de la que ha recibido una (1) copia.
Si autorizo X **No autorizo** ____.

- Autoriza para que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados por Usted, con la Licencia Creative Commons Reconocimiento - No comercial - Sin obras derivadas 2.5 Colombia cuyo texto completo se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/co/> y que admite conocer.

Si autorizo X **No autorizo** ____ Si Usted no autoriza para que la obra sea licenciada en los términos expuestos y opta por una opción legal diferente descríbala: _____


EN CONSTANCIA DE LO ANTERIOR:

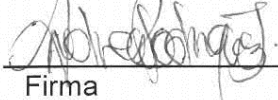
Tipo de documento:

Artículo ____ Libro ____ Capítulo de Libro ____ Informe / avance de Investigación ____ Tesis ____
 Ponencia / Conferencia ____ Video ____ Objeto de Aprendizaje ____ Otro ____

Título de la obra(s):

Autor (es):

| | | |
|----------------------------------|---|-------------------|
| <u>Orlando A. González Uveta</u> | <u></u> | <u>1045697724</u> |
| Nombre | Firma | C.C. |

| | | |
|-----------------------------------|---|-------------------|
| <u>Andrea C. Rodríguez Jaraba</u> | <u></u> | <u>1140851425</u> |
| Nombre | Firma | C.C. |

| | | |
|-----------------|----------------|---------------|
| _____ Nombre | _____ Firma | _____ C.C. |
|-----------------|----------------|---------------|

| | | |
|-----------------|----------------|---------------|
| _____ Nombre | _____ Firma | _____ C.C. |
|-----------------|----------------|---------------|

Datos contacto: (teléfono, correo Dirección)

300 527 4932, 300 372 5578, orlandogonzalezuveta@hotmail.com

Fecha entrega (D/M/A): 15 Marzo 2016.